Organisation und Preisbildung im deutschen Kartoffel-Großhandel

---

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Würde eines Doktors der wirtschaftlichen Staatswissenschaften der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Vereinigten Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg

vorgelegt von

Herbert Thoss

Diplom-Volkswirt

Leißling b. Weißenfels a./S.

1932

Druck: BUCHDRUCKEREI JOH. MOLTZEN, LEIPZIG O 5
Wurzner Straße 9

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Gliederung.

Seite

Einleitung:
Ziel und Abgrenzung der Arbeit 5

1. Teil.
Die Funktionen des Kartoffelgroßhandels 7
A. Produktion und Bedarf in Deutschland 7
B. a. Die Personen im Kartoffelhandel 20
1. Der Großhändler als Aufkäufer und Verteiler im Produktionsgebiet 20
2. Der Ausgleichshändler zwischen Erzeuger- und Bedarfsgebiet. 24
3. Der Großhändler als Ausgangspunkt der Verteilung im Bedarfsgebiet 28
4. Die Tätigkeit des Agenten und Kommissionärs 31
b. Die landwirtschaftlichen Genossenschaften als Großhändler. . . 33
c. Die Einzelhändler 35
C. Die Formen der Kartoffelhandelsgeschäfte 37
a. Der Handel auf Grund greifbarer Ware 37
1. Die Frühkartoffelveilings 38
2. Der Kartoffelhandel mit aus dem Erzeugergebiet unverkauft angelieferter Ware 40
b. Die Lieferungsgeschäfte 41
1. Das Fixgeschäft 41
2. Die übrigen Lieferungsgeschäfte 43
c. Die Regelung der Streitigkeiten durch Verbandsschiedsgerichte. 45
D. Die Zahlungsweisen im Kartoffelhandel 48
a. Die Barzahlung 48
b. Das Akkreditiv 49
c. Der Bankkredit im Kartoffelhandel 50

2. Teil.
Die Bildung der Kartoffelgroßhandelspreise und die Kartoffelpreisbewegung 52
I. Die Kartoffelpreisbildung im Großhandel (allgemeine Analyse). . . 52
II. Die Bestimmungsgründe der Preisforderungen der Kartoffelerzeuger. 56
a. Die Produktionskosten 56
b. Die Forderungen der Wettbewerber 57

c. Die Größe der Angebotsmenge. 58
1. Die Erntemenge (Erntemenge, Ernteschätzung). 58
2. Die Entlastung der Erntemenge durch:
α Verfütterung; 62
β die Möglichkeit, das vorhandene Angebot auf mehrere Jahre zu verteilen. 64
β α durch Einsäurung. 64
β β durch Kartoffeltrocknung. 64
γ die industrielle Verwertung der Kartoffeln. 68
γ α in der Stärkef. rikation. 68
γ β in der Brennerei. 68
δ Weitere Momente der Beeinflussung der Kartoffelpreise. . 75
II. Die Bestimmungsgründe der Preisgebote der Großhändler. 76
a. Die Kaufkraft der Bevölkerung und die Verwertung dieser Kaufkraft für Kartoffeln. 76
b. Die vermutliche Nachfragemenge. 78
c. Der Rückgriff auf fremde Märkte. 79
d. Fracht und Zoll. 80
e. Weitere Faktoren zur Beeinflussung der Kartoffelpreise. . . . 84
IV. Die Karoffelpreisbewegung. 85
a. Die Preisbewegung. 85
b. Die tatsächliche Einwirkung der preisbestimmenden Faktoren auf den Kartoffelpreis. 95
Schlußwort. 101

Einleitung.

Ziel und Abgrenzung der Arbeit.

Innerhalb des Handels mit landwirtschaftlichen Produkten nimmt der Kartoffelhandel eine beachtliche Stellung ein. Die Stellung der Kartoffel als Nahrungs- und Futtermittel, als Rohstoff der Kartoffeln verarbeitenden Industrie in Verbindung mit der den Bedarf der Landwirtschaft weit übersteigenden Erzeugung hat die Entwicklung eines umfangreichen Kartoffelhandels gefördert. Dieser Handel war notwendig, da die Erzeugung sich nicht gleichmäßig über Deutschland erstreckte, sondern in einzelnen Gegenden den Bedarf der dortigen Bewohner überstieg, während andere Gebiete zu ihrer Versorgung auf fremde Märkte zurückgreifen mußten. Die Vermittlung zwischen Überschuß- und Zuschußgebiet fiel dem Handel zu.

In dieser Arbeit soll versucht werden, mit der Organisation des Kartoffelhandels vertraut zu machen und gleichzeitig das Problem der Preisbildung zu behandeln, wobei die auf Seiten des Angebotes und der Nachfrage wirksamen Faktoren herausgestellt werden sollen.

Da der Ausfuhrhandel nur eine geringe Rolle spielt — nur bei guten deutschen und schlechten ausländischen Ernten ergibt sich einmal ein Ausfuhrüberschuß — und der Einfuhrhandel sich in der Hauptsache auf Frühkartoffeln erstreckt, soll hier nur der deutsche Binnenhandel untersucht werden, und zwar soll sich die Untersuchung in der Hauptsache auf Spätkartoffeln — und hier nur auf Speisekartoffeln — beschränken. Als zeitliche Begrenzung soll ungefähr das Jahr 1926 gewählt werden, da uns vor allem die heutige Organisation interessiert und auch die Preisbildung der früheren Jahre nicht soviel Interesse beanspruchen kann wie die heutige.

Nach einer kurzen Übersicht über die Produktionsverhältnisse in Deutschland wird sich der nächste Abschnitt mit der Organisation beschäftigen. In erster Linie sollen die einzelnen Personen und das Ineinandergreifen der Handelsglieder dargestellt werden. Als weiteres müssen wir auf die Formen der einzelnen Geschäfte eingehen. Die von den Kartoffelhandelsverbänden eingerichteten Schiedsgerichte, die eine wichtige Rolle im Handel durch die außergerichtliche Regelung von Streitigkeiten spielen, dürfen ebenfalls nicht übersehen werden. Ferner wird die im Kartoffelhandel gebräuchliche Art der Zahlung einer Be-

trachtung unterzogen werden. In der zweiten Hälfte der Dissertation sollen die preisbestimmenden Faktoren der Angebots- und Nachfrageseite geschildert werden; wir wollen versuchen, die Preisbildung zu analysieren und dann an Hand der Preisbewegung die Richtigkeit dieser Analyse zu prüfen.

1. Teil.

Die Funktionen des Kartoffelgroßhandels.

A. Produktion und Bedarf in Deutschland.

Der Kartoffelbau ist über ganz Deutschland verbreitet. Als Hackfrucht benötigt die Kartoffel eine sehr intensive Bearbeitung, die Rückwirkung des Kartoffelbaues auf die gesamte Bodenkultur ist deshalb außerordentlich günstig. Die starke Unkrautbekämpfung und die tiefere Durchdringung des Ackerbodens haben eine Ertragssteigerung auch der anderen Feldfrüchte zur Folge. Außerdem hat die Kartoffel große Bedeutung in ihrer Verwertung als Speise-, Futter- und Fabrikkartoffel. Eine bedeutende Steigerung der Anbaufläche erfolgte in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts; im Jahre 1878 waren 2 758 000 ha mit Kartoffeln bestellt, im Jahre 1913 war die Anbaufläche auf 3 475 000 ha gestiegen. Das ist eine Zunahme von 26%, die hauptsächlich auf Kosten der Brache erfolgte. Der Durchschnittsertrag der Jahre 1910 bis 1914 betrug 44,55 Millionen t. Die Kartoffelfrage dieser Zeit war deshalb auch nicht wie in der Kriegszeit eine Versorgungsfrage der Bevölkerung, sondern eine Verwertungsfrage der Überschüsse, die oft zu großem Preisdruck auf dem Kartoffelmarkte führten. In der Nachkriegszeit ist die Anbaufläche von 2 180 000 ha im Jahre 1919 auf 2 835 000 ha im Jahre 1929 gestiegen, nachdem im Jahre 1928 2 848 000 ha mit dieser Hackfrucht bestellt worden waren. Die Abnahme der Anbaufläche gegenüber der Vorkriegszeit ist mit der durch den Vertrag von Versailles erzwungenen Abtretung großer deutscher Gebiete zu erklären. Unter Einrechnung des Saargebietes verlor Deutschland, an den Anbau- und Ertragsverhältnissen von 1913 gemessen, 610 433 ha Kartoffelland mit einer Ernte von 10,1 Millionen t[1]). Da besonders die Provinzen Posen und Westpreußen, die weite Flächen dem Kartoffelbau widmeten, abgetreten worden sind, macht sich der Ausfall dieser Gebiete bei der Gesamtkartoffelproduktion mehr als bei anderen Feldfrüchten geltend. Die Lage auf dem deutschen Kartoffelmarkt hat sich gegenüber der Vorkriegszeit sehr verändert. Überschüsse aus eigener Produktion sind normalerweise nicht vorhanden. Wenn mit dem Ver-

[1]) Fredy Kutzner: Die deutschen Kartoffelzölle S. 13.

lust der beiden Ostprovinzen zwar auch ihre Bevölkerung und die dort sitzende Kartoffeln verarbeitende Industrie verloren ging, so ist der Verlust der Provinzen als Konsumtionsgebiet für die Frage, ob Deutschland einen Überschuß an Kartofffeln produziert, nicht so ausschlaggebend wie der Verlust der Provinzen als Produktionsgebiet, da beide Landesteile Überschußgebiete waren, d. h. mehr Kartoffeln erzeugten als sie selbst verbrauchten. Die dadurch entstandene Verknappung an Kartoffeln hat dazu geführt, daß wir seit Jahren an Stelle des Überschusses der Vorkriegszeit den eigenen Bedarf aus der deutschen Produktion nicht mehr decken konnten und selbst nach guten Erntejahren einen Einfuhrüberschuß aufweisen, der eben nur je nach der Ernte höher oder niedriger ist.

Die Produktion in den einzelnen Teilen Deutschlands ist verschieden groß, was vor allem, da das Klima Deutschlands überall für die Kartoffel geeignet ist, mit der Bodenbeschaffenheit zusammenhängt. Zwei Drittel der deutschen Ackerböden sind entweder sandige Lehmböden oder reine Sandböden. Der beste Boden für die Kartoffel ist milder Lehm- oder Lößboden. Die Anforderungen der Kartoffel an den Boden sind jedoch nicht groß, sie gedeiht auch noch auf ganz armen Sandboden, nur ist ihr Anbau hier nicht mehr rentabel, da die Erträge zu gering sind.

Das Hauptgebiet des deutschen Kartoffelbaues ist der Osten. Erst im Anfang des vorigen Jahrhunderts wurden große mit Kiefernwäldern bedeckte Gebiete abgeholzt und mit Kartoffeln bebaut. Einen prozentual großen Anteil an der Produktion hat die im Mittelalter als Streusandbüchse des deutschen Reiches verrufene Mark Brandenburg. Im Osten ist auf den leichten Sandböden der Rübenbau nicht mehr rentabel, die weiter oben schon erwähnte günstige Wirkung des Hackfruchtbaues wird hier durch die Kartoffelkultur vermittelt.

Wie groß ist aber nun eigentlich die Kartoffelmenge, die uns aus eigener Produktion zur Verfügung steht? Ein Blick auf die Statistik zeigt uns, daß in den einzelnen Jahren sehr verschiedene Mengen, die in den Jahren von 1925—1929 zwischen 30 Millionen t und 41 Millionen t schwanken, erzeugt werden. Die Anbaufläche ist in diesem Zeitraum verhältnismäßig stabil geblieben, sie ist also nicht der Grund dieser starken Schwankungen. Die Ernte hängt zu sehr von den Witterungsverhältnissen während der teilweise recht langen Vegetationsperiode der Kartoffel ab. Späte Frühjahrsfröste hindern die Knollen am Wachstum, sind aber meistens für die Pflanze nicht so schädlich wie zeitige Herbstfröste, da die eventuell erfrorenen Keime wieder nachtreiben, während im Herbst durch den Frost ein vorzeitiges Ende des Wachstums herbeigeführt wird. Der den Ausfall der Ernte am meisten beeinflussende Faktor ist die Niederschlagsmenge, wobei große Nässe im allgemeinen mehr schadet als Mangel an Regen, da die Kartoffel bedeutend geringere Feuchtigkeitsmengen benötigt als andere

Kulturpflanzen wie z. B. Getreide und Zuckerrübe. Bei normalen Regenfällen ist deshalb in Deutschland die Ernte als ziemlich gesichert anzusehen, da die anderen Witterungsfaktoren, vor allem die Temperatur, dann keinen überragenden Einfluß auf das Wachstum der Kartoffel haben. Anhaltende Dürre oder andauerndes nasses Wetter wirken sich sehr schädlich für die Pflanze aus, bei trockenem Wetter erlangen die Knollen nur die Notreife, so daß sie im folgendem Jahre kaum als Saatkartoffeln zu gebrauchen sind, da die Mutterknolle selbst noch nachwächst und infolgedessen nur schwächliche Keime treibt. Bei großer Feuchtigkeit ist die Gefahr des Pilzbefalles, der Erkrankung größer; es finden sich bei der Ernte dann viele Knollen, die als Speisekartoffeln überhaupt keine Verwendung finden können, die man höchstens als Futter- oder Fabrikkartoffeln verwerten kann.

Die Bodenbeschaffenheit als Einflußfaktor auf den Ertrag hat wohl beim Vergleich zwischen den einzelnen Provinzen bzw. Staaten des Reiches eine gewisse Bedeutung, für das Gesamtgebiet hat sie aber keinen Einfluß auf das Schwanken des Ertrages in den einzelnen Jahren, da die Anbaufläche in ihrer Gesamtheit ja von ungefähr gleicher Beschaffenheit in den einzelnen Zeitabschnitten ist.

Von großer Bedeutung für den Ertrag ist natürlich auch eine hinreichende Düngung. Das ist aber, wie auch die Bodenkultur, ein Faktor, der in der Gewalt des Menschen liegt, während Witterung und Bodenbeschaffenheit außerhalb des menschlichen Machtbereiches liegen.

Ein Faktor, der den Ertrag der Ernte sehr beeinflußt und oft große Mengen Kartoffeln vernichtet, ist der Befall von Krankheiten und tierischen Schädlingen. Hier kann der Landwirt wenigstens teilweise etwas zur Rettung seiner Ernte tun, indem er z. B. Sorten anbaut, die gegen Krebs sehr widerstandsfähig sind. Wenn der Krankheitsbefall auf die Witterung zurückzuführen ist, z. B. irgendwelche Kartoffelfäulen bei feuchtwarmen Wetter, sind Gegenmaßregeln natürlich viel schwerer oder überhaupt nicht zu treffen. Bei tierischen Schädlingen sind Gegenmaßnahmen leichter durchzuführen, ist es doch z. B. gelungen, den in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts in Deutschland auftretenden Koloradokäfer zu vernichten.

Alle diese Faktoren tragen mehr oder weniger zum Ausfall der Ernte bei und erklären die teilweise recht erheblichen Schwankungen in den Jahreserträgen.

Der Durchschnittsertrag der Jahre 1925—1929 betrug 38,1 Mill. t. Es soll nun versucht werden festzustellen, wie sich der Ertrag auf die einzelnen Verwendungszwecke verteilt. Eine amtliche Statistik über den Kartoffelverbrauch liegt nicht vor, man ist also bei der Beurteilung dieser Frage nur auf Schätzungen und ungefähre Berechnungen angewiesen. Eine auf diese Art gewonnene Angabe über die Verwendung der Ernte ist infolgedessen mit Fehlern behaftet und hat keinen Anspruch auf Genauigkeit. Ihre Mängel sollen nicht verkannt werden,

sie gibt aber doch wenigstens ein der Wirklichkeit annähernd entsprechendes Bild der Lage.

Berechnungen über die Verwendung der Ernten der Vorkriegszeit sind angestellt worden von Behrendt [2]) und von Jany [3]), auf die hier aber nicht näher eingegangen werden soll. Anschließend an Jany stellt Fredy Kutzner eine Berechnung für die Vorkriegszeit auf, welche die Angaben Janys in fast sämtlichen Punkten berichtigt [4]). Aber auch diese Berichtigung dürfte hier weniger interessieren. Wichtiger ist schon seine Berechnung für die Nachkriegszeit [5]), die er analog der Methode Janys durchführt. Verwendet man diese Zahlen analog für die Durchschnittsernte der Jahre 1925—1929, so ergibt sich etwa folgendes Bild:

Ernteertrag	38,10 Millionen t	
Speisebedarf	13,00 Millionen t	= 34,1 %
Brennereien	1,56 „	„ = 4,1 %
Stärkefabriken und Trocknereien	1,48 „	„ = 3,9 %
Saatzwecke	5,68 „	„ = 14,9 %
Schwund	3,81 „	„ = 10,0 %
Verfütterung	12,57 „	„ = 33,0 %
	38,10 Millionen t	= 100 %

Einen Anspruch auf Genauigkeit hat diese Berechnung, wie oben bereits gesagt, nicht, sie soll nur ein ungefähres Bild der heutigen Verwendung der Kartoffelernte geben. Bei knappen Ernten sind vor allem Abstriche an dem für Futterzwecke eingesetzten Betrage zu machen, während der Speisekartoffelbedarf sowie die Saatgutmenge in ihrer absoluten und der Schwund in seiner prozentualen Größe gleich bleiben. Die fehlende Menge wird nach schlechten Erntejahren durch Einfuhr gedeckt.

Sieht man sich die Kartoffelein- und -ausfuhrstatistik an, so zeigen in den Jahren 1925—1930 die Jahre 1926 und 1927 den größten Einfuhrüberschuß, im Jahre 1926 waren es 337.608,8 t und 1927 sogar 572.333,9 t. Diese hohe Einfuhr ist mit der schlechten Ernte des Jahres 1926 von nur 30 Millionen t zu erklären, wobei es ganz natürlich ist, daß der Mangel an Kartoffeln sich im folgenden Jahre bemerkbar macht, da die Ernte im Herbst liegt, und der Bedarf vorläufig aus der eigenen Ernte gedeckt werden kann. Die Zahlen für Februar,

[2]) W. Behrendt: Deutschlands Kartoffelversorgung und -Verbrauch in Gegenwart und Zukunft. Berlin 1905.

[3]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. V. Artikel: Kartoffel von Jany, S. 636.

[4]) a. a. O. S. 13.

[5]) a. a. O. S. 14.

März und April, die 1926 noch einen Ausfuhrüberschuß ausweisen, zeigen 1927 deutlich den Mangel an eigenem Vorrat, der zur Einfuhr ausländischer Kartoffeln zwingt; in allen drei Monaten ist 1927 ein Einfuhrüberschuß vorhanden. Die knappe Ernte des Vorjahres macht sich in dieser Zeit auf dem Markte bemerkbar.

Kartoffelein- und -ausfuhr.

	1925		1926		1927	
Januar	174.276	213.573	44.882	35.397	237.930	25.712
Februar	140.242	333.571	33.814	82.758	283.196	34.538
März	133.879	391.173	18.510	163 467	142.726	125.629
April	149.910	644.536	62.837	123.270	169.585	152.799
Mai	255.118	500.187	153.405	72.641	472.584	35.846
Juni	717.677	173.503	614.516	29.104	686.959	6.799
Juli	1.066.377	34.763	1.055.908	3.352	1.279.925	2.599
August	492.509	10.499	512.727	3.090	421.711	2.401
September	244.836	14.996	416.063	16.929	274.286	13.525
Oktober	362.986	196.024	662.152	139.817	1.101.302	110.675
November	137.084	120.832	632.864	231.472	1.042.370	126.843
Dezember	42.894	38.392	139.951	70.244	278.759	30.628
	3.917.788	2.672.049	4.347.629	971.541	6.391.333	667.994
		2.659.992[6])		970.122[6])		690.336[6])

	1928		1929		1930	
Januar	279.652	47.128	42.642	80.559	83.104	11.459
Februar	309.370	112.221	40.722	27.433	95.224	16.895
März	265.912	126.747	70.781	112.013	302.386	46.829
April	189.257	362.191	171.520	392.087	359.523	76.753
Mai	284.002	251.904	155.168	171.401	268.122	10.478
Juni	597.467	105.987	485.740	41.556	761.532	1.934
Juli	1.059.121	10.783	1.084.629	13.825	945.632	2.144
August	552.935	23.240	322.104	10.293	251.338	9.981
September	387.292	35.844	130.176	7.918	44.713	19.807
Oktober	537.465	333.380	259.594	87 383	50.174	241.691
November	354.336	285.107	215.662	133.737	26.860	337.164
Dezember	69.957	124.432	99.414	56.734	10.726	223.843
	4.886.766	1.818.964	3.078.152	1.134.939	3.199.334	998.978

Im allgemeinen fallen die hohen Einfuhrzahlen der Monate Juni bis August in die Augen. Der Monat Juli ist in sämtlichen Jahren (1925—1930) der Monat, welcher den größten Einfuhrüberschuß aufweist. Die Erklärung dieser Erscheinung ist ziemlich leicht, da die Jahreszeit schon ohne weiteres besagt, daß es sich bei dieser Einfuhr um Frühkartoffeln handelt, die in der Hauptsache aus Italien, Holland und Belgien auf den deutschen Markt kommen. Die im Herbst eingelagerten Kartoffeln beginnen im Frühjahr im Keller zu keimen und verlieren dadurch an Ansehen, die Kartoffel wird, da die Keime ihr Nährstoffe entziehen, allmählich runzlig und büßt an Festigkeit ein.

[6]) Berichtigte Zahlen in den Monatlichen Nachweisen über den auswärtigen Handel Deutschlands.

Der Konsument greift deshalb viel lieber nach den aus dem Ausland angebotenen Frühkartoffeln, die in sauberer Sortierung und Verpackung als Markenkartoffeln seinen Ansprüchen eher gerecht werden als die im Herbst eingekellerten oder eingemieteten deutschen Kartoffeln, obgleich der Preis für Frühkartoffeln ein Mehrfaches des Preises der alten Kartoffeln beträgt.

Die ersten Frühkartoffeln kommen bereits im Februar aus Algier und Malta, worauf dann im Juni bis August die oben erwähnten Länder folgen.

Die klimatischen Verhältnisse Deutschlands bringen es mit sich, daß der deutsche Landwirt um diese Zeit seine Ernte noch nicht hat einbringen können; selbst vorgekeimte Kartoffeln, die erhöhte Produktionskosten verursachen, können in der klimatisch am günstigsten gelegenen Rheinprovinz frühestens in der ersten Junihälfte, d. h. ungefähr gleichzeitig mit den holländischen und belgischen Kartoffeln, auf den Markt kommen.

In der Preisbildung sind diese Kartoffeln sehr abhängig von den Preisen, welche die italienischen Kartoffeln, die noch früher angeboten werden, erzielt haben.

Die Frühkartoffeln werden auch meistens vor der völligen Reife geerntet, der Hektarertrag ist deshalb geringer und eine höhere Preisforderung auch damit gerechtfertigt, wenn sich der Anbau überhaupt rentieren soll.

Der gewöhnliche Frühkartoffelbau, d. h. der Anbau von Kartoffeln, ohne dieselben vor dem Legen vorzukeimen, ist verbreiteter als der zünftige Frühkartoffelbau (= Ankeimen vor dem Legen).

Die deutsche Statistik erfaßt den gesamten Frühkartoffelbau allerdings erst seit 1927 in der Erntestatistik. Im Jahre 1927 waren 243.899 ha.[7]) mit Frühkartoffeln bestellt, das sind 8,7% der gesamten Anbaufläche. Davon wurden 2.700.927 t[7]) Frühkartoffeln = 7,2 % der Gesamternte geerntet. Die Anbaufläche hat sich in den folgenden Jahren ein wenig verringert, sie betrug 1928 236.158 ha = 8,3% der Gesamtkartoffelfläche und 1929 235.685 ha, die wiederum 8,3% der Gesamtfläche ausmachten. Ebenso ist der Ernteertrag prozentual gegen 1927 etwas zurückgegangen, 1928 wurden 2.727.338 t = 6,6% des Gesamtertrages und 1929 2.825.860 t = 7,0% des Gesamtertrages geerntet. Die Durchschnittserträge sind im allgemeinen auch hier geringere wegen der kürzeren Vegetationszeit.

Auf den Markt kommen die deutschen Frühkartoffeln in der Regel erst Mitte Juli, im Osten sogar erst Anfang August.

Die Preise sind in dieser Zeit durch die ausländische Konkurrenz bereits sehr gedrückt, die Rentabilität des Anbaues wird dadurch stark in Frage gestellt. Verstärkt wird dieser Preisdruck durch den Wegfall

---

[7]) Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches Bd. 37, Jahrgang 1928.

des erhöhten Frühkartoffeleinfuhrzolles am 31. Juli, der dem gewöhnlichen Zollsatz gerade in dem Moment Platz macht, in dem die deutschen Frühkartoffeln auf dem Markt erscheinen. Hinzu kommt die ungünstige Lage des deutschen Frühkartoffelbaues im Osten zu dem wichtigsten Verbrauchergebiet, dem westlichen Industriezentrum. Die großen Entfernungen sind bei der Frühkartoffel größere Transporthindernisse als bei der voll ausgereiften Spätkartoffel; die nicht ausgereifte Frühkartoffel ist von geringerer Widerrstandsfähigkeit gegen längere Transporte, die Einbußen sind deshalb hier bei einem über größere Strecken hinausgehenden Versand bedeutend höher. Ostdeutschland scheidet darum zur Versorgung des Westens mit Frühkartoffeln vollkommen aus, da überdies die großen Entfernungen höhere Transportkosten mit sich bringen und die Verdienstspanne des Erzeugers abermals schmälern. Die Entfernung von Essen beträgt von Berlin, das als Versandort der brandenburgischen Kartoffeln in Frage kommt, ungefähr 510 km, die Entfernungen von den Versandplätzen Ostpreußens sind etwa doppelt so groß, während die holländischen Verladeplätze zwischen 100 und 200 km von Essen entfernt sind. Diese Zahlen zeigen deutlicher als alles andere den Vorteil, den die holländischen Erzeuger durch ihre marktnahe Lage vor den deutschen Produzenten haben.

Versuchen wir nun abzugrenzen, welche Gebiete Deutschlands als Überschuß- und welche als Zuschußgebiete anzusprechen sind. Eine Abgrenzungsmöglichkeit könnten die Ernteerträge pro Kopf der Bevölkerung geben, wenn man gleichzeitig den Verbrauch pro Kopf berücksichtigt. Als Durchschnittsverbrauch wird seit den Untersuchungen von Behrendt[8]), die allerdings schon ziemlich weit zurückliegen, eine Menge von 200 kg pro Kopf und Jahr angesehen. In den einzelnen Gebieten ist die Konsummenge verschieden hoch, die Bevölkerung des Ostens verbraucht mehr Kartoffeln als die Bevölkerung des Westens. Man müßte demnach für den Osten eine höhere Menge einsetzen als für die westlichen Gebiete, für den Osten etwa 250—300 kg pro Kopf und Jahr, für den Westen etwa 180—200 kg. Alle Gebiete, die pro Kopf mehr erzeugen, müßten dann Überschußgebiete sein. Die tatsächlichen Produktionszahlen zeigen, daß dieses Kriterium für die Abgrenzung nicht ausreicht, da wir sonst fast nur Überschußgebiete hätten. Mit Ausnahme des Bezirkes Stadt Berlin und der Hansestädte ist die Erzeugung pro Kopf bei einer allerdings guten Ernte im Jahre 1929 überall höher als die oben angegebenen Grenzen.

Die Unmöglichkeit, auf diesem Wege die einzelnen Bezirke abgrenzen zu können, hat seinen Grund in den verschiedenen Verwertungsmöglichkeiten der Kartoffel; die Kartoffel dient nicht nur zu Speisezwecken, sondern wird neben der Verwendung als Fabrikkartoffel zu einem großen Teil verfüttert und zwar in der Hauptsache an Schweine

[8]) Behrendt: Deutschlands Kartoffelerzeugung und -verbrauch in Gegenwart u. Zukunft. Berlin 1905.

verfüttert. Die zur Verfütterung gelangenden Mengen müssen, wenn man überhaupt zu einer ungefähren Festlegung von Grenzen gelangen will, mindestens mit berücksichtigt werden. Ebenso müssen die verschiedenen Erntemengen in Betracht gezogen werden, man kann nicht nur ein Jahr mit einer guten oder ein Jahr mit einer schlechten Ernte zur Beurteilung heranziehen. Mindestens müßte eine Durchschnittsernte vielleicht eines Jahrfünfts herangezogen werden, da innerhalb von fünf Jahren erfahrungsgemäß sowohl sehr gute als auch sehr schlechte Ernten anfallen.

Kartoffelerzeugung pro Kopf der Bevölkerung im Jahre 1929.

Ostpreußen	11.53 dz.
Stadt Berlin	0.09 „
Brandenburg	15.02 „
Pommern	16.38 „
Posen-Westpreußen	22.45 „
Niederschlesien	9.73 „
Oberschlesien	12.33 „
Prov. Sachsen	8.44 „
Schleswig-Holstein	2.98 „
Hannover	8.45 „
Westfalen	3.22 „
Hessen-Nassau	5.59 „
Rheinprovinz	3.21 „
Hohenzollern	11.21 „
Preußen, insgesamt	6.98 „
Bayern	7.85 „
Freistaat Sachsen	3.09 „
Württemberg	4.19 „
Baden	5.26 „
Thüringen	5.77 „
Hessen	6.08 „
Hamburg	0.07 „
Mecklenburg-Schwerin	14.35 „
Oldenburg	5.85 „
Braunschweig	6.36 „
Anhalt	6.82 „
Bremen	0.21 „
Lippe	6.48 „
Lübeck	0.83 „
Mecklenburg-Strehlitz	8.99 „
Schaumburg-Lippe	7.30 „
Deutsches Reich	6.45 „

Einen Weg zu einer ungefähren Abgrenzung zeigt der Enquete-Ausschuß [9]). In Anlehnung an die Ernten von 1925 als sehr gutem Erntejahr und von 1926 als sehr schlechtem Erntejahr bringt er von der Erntemenge in den einzelnen Provinzen das in Abzug, was für Speise- und Industriezwecke benötigt wurde; der Schwund wird ebenfalls berücksichtigt. Der verbleibende Rest wird auf die im Jahre 1926 vorhandenen Schweine verteilt und errechnet, wieviel Doppelzentner auf ein Schwein entfallen. Man kann dann drei Gruppen bilden, die sich etwa folgendermaßen zusammensetzen:

1. Kartoffelüberschußgebiete, umfassend die Grenzmark, Pommern, Schlesien, Brandenburg und die beiden Mecklenburg.
2. Kartoffelzuschußgebiete, umfassend Schleswig-Holstein, Oldenburg, Westfalen, Rheinprovinz, Württemberg und den Freistaat Sachsen.
3. Gebiete, die sich annähernd im Gleichgewicht befinden, umfassend die Provinz Sachsen, Hannover, Hessen-Nassau, Bayern, Baden und Ostpreußen.

Diese Einteilung zeigt uns, daß es vor allem die östlichen Gebiete sind, die einen Überschuß an Kartoffeln haben, und sie zeigt uns zugleich, daß der Handel sich in der Hauptsache vom Osten nach dem Westen bewegen muß.

Fast genau dasselbe Bild zeigt die folgende in der Zeitschrift „Die Kartoffel" (vom 16. Jan. 1932) veröffentlichte Übersicht über den Kartoffelverkehr auf den Inlandeisenbahnen im Jahre 1930. Deutlich treten die Kartoffelzuschußgebiete hervor, ebenso sind die Kartoffelüberschußgebiete zu erkennen. Die vom Enquete-Ausschuß als ungefähr im Gleichgewicht bezeichneten Gebiete weisen hier einen Überschuß aus, der mit der guten Ernte des Jahres 1930 zu erklären ist. Diese auf ganz andere Art hergestellte Übersicht läßt ohne weiteres die Richtigkeit der vom Enquete-Ausschuß vorgenommenen Einteilung erkennen.

Einen Anhalt für die aus der jeweiligen Ernte dem Handel zugeführten Mengen geben die auf den deutschen Bahnen und den Binnenschiffahrtsstraßen beförderten Kartoffeln. Es waren in 1000 t im Jahre

	1925	1926	1927	1928	1929
Eisenbahnen:	5078	4607	4563	4638	4085
Binnenschiff-fahrtsstraßen:	43	42	46	57	66
	5121	4649	4609	4695	4151

In diesen Zahlen ist der Durchfuhrverkehr nicht mit enthalten, da Kartoffeln, die z. B. von Polen nach Frankreich befördert werden, den deutschen Markt nicht belasten und außerdem nicht aus der deutschen

[9]) Enquete-Ausschuß: Die Verwertung der deutschen Kartoffelernten. Berlin 1928, Bd. 5, S. 50 u. 17.

Verkehrsbezirk	Verkehr im Bezirk (t)	Versand (t)	Empfang (t)
1) Ostpreußen (ohne 2)	44.525	45.765	3.955
2) Häfen Königsberg, Pillau, Elbing	382	2.477	17.665
3) Pommern (ohne 4)	173.336	191.928	33.279
4) Pommersche Häfen	707	6.690	35.612
5) Mecklenburg (ohne 6)	30.707	150.229	10.303
6) Häfen Rostock bis Flensburg	447	4.059	38.566
7) Schleswig-Holstein (ohne 6 u. 8.)	4.785	22.848	33.948
8) Elbhäfen	2.954	4.745	165.227
9) Weserhäfen	1.503	1.507	57.455
10) Emshäfen	84	177	3.191
11a) Oldenburg, Reg.-Bez. Lüneburg, Stade, Osnabrück, Aurich	33.617	379.221	57.889
11b) Reg.-Bez. Hannover u. Hildesheim, Braunschweig	14.739	54.084	54.694
12) Grenzm. Posen-Westpreußen	40.169	93.161	12.743
13) Oberschlesien	38.913	35.673	6.803
14) Stadt Breslau	285	2.986	19.361
15) Niederschlesien (ohne 14)	132.158	133.831	33.454
16) Stadt Berlin	16.822	7.070	392.741
17) Brandenburg (ohne 16)	239.838	429.462	64.321
18) Reg.-Bez. Magdebg. u. Anhalt	40.010	305.317	21.898
19a) Reg.-Bez. Mersebg. u. Erfurt	31.367	59.497	72.148
19b) Thüringen	10.095	12.593	36.359
20) Sachsen (ohne 20a)	73.979	11.634	165.268
20a) Stadt Leipzig u. Umg.	2.204	4.732	63.504
21) Hessen-Nassau mit Oberhessen (ohne 21a)	17.052	41.651	24.983
21a) Stadt Frankfurt/M. u. Umg.	1.550	2.999	31.184
22) Ruhrgebiet in Westfalen	29.436	9.734	299.513
23) Ruhrgebiet in d. Rheinprovinz	23.944	16.137	276.894
24) Westfalen (ohne 22)	10.745	45.004	80.175
25) Rheinprov. r. d. Rheins (ohne 23)	2.872	11.188	31.855
26) „ l. d. „ (ohne 26a)	46.899	227.670	67.275
26a) Stadt Köln	1.726	8.172	96.239
27) Rheinhäfenbahnhöfe Duisburg, Ruhrort	1.501	8.966	33.066
28) Bay. Pfalz (ohne Ludwigshafen)	9.963	12.874	19.938
29) Hessen (ohne Oberhessen)	12.894	33.643	20.768
30) Baden ohne Mannheim	25.323	9.809	37.339
31) Mannheim, Ludwigshafen	300	1.152	18.742
32) Württemberg	17.200	11.507	17.254
33) Südbayern (ohne 34)	49.629	31.645	9.779
34) Stadt München	97	24.064	12.879
35) Nordbayern	21.320	35.300	12.898

Ernte stammen. Die Zahlen umfassen auch nicht die Gesamtheit der in den Handel kommenden Kartoffeln, da 1. Mengen unter 500 kg in der Statistik überhaupt nicht berücksichtigt werden, und 2. alle die kleinen Posten, die der Landwirt mit Pferd und Wagen in die nächste Stadt fährt, erst recht nicht vom Statistiker erfaßt werden. Diese Posten brauchen nicht alle als Kleinhandelsmengen angesehen zu werden, da der Landwirt seinen Überschuß oft an einen Großhändler verkauft, der als Aufkäufer die überschüssigen Posten sammelt und dann als Verteiler an die Kleinhändler, eventuell auch direkt an die Konsumenten liefert. Man kann die transportierten Mengen auch in kein Verhältnis zur Ernte eines Jahres bringen, da in den Statistischen Jahrbüchern die Posten für die einzelnen Monate nicht angegeben sind, und der Gesamtjahrestransport sich auf die Produkte aus zwei Ernten erstreckt, das Erntejahr aber nicht mit dem Kalenderjahr identisch ist. Andererseits sind in diesen Zahlen auch die Ein- und Ausfuhrmengen enthalten; die Einfuhrmengen könnte man als aus einer ausländischen Ernte stammend abziehen, wenn man den in den Handel gelangenden Teil der deutschen Ernte errechnen will, während die Ausfuhr als Teil der deutschen Produktion bei dieser Berechnung nicht stören würde. Die oben angegebenen Schwierigkeiten (Transportmenge aus zwei Ernten stammend) machen aber auch diese Subtraktion nutzlos.

Man ist nur auf Schätzungen angewiesen, die keinen Anspruch auf Genauigkeit haben und nur ein ungefähres Bild der dem Handel tatsächlich zugeführten Menge ergeben. Jany schätzt die in den Verkehr kommende Menge auf ungefähr sechs bis sieben Millionen Tonnen [10]). Ich glaube, man kann sich bei Berücksichtigung der weiter oben herausgestellten Transportmengen und unter Zuhilfenahme der obigen Ausführungen, die diese höhere Zahl erklären, diesen Angaben anschließen.

Diese sechs bis sieben Millionen Tonnen Kartoffeln setzen sich aus Speise-, Saat-, Futter- und Fabrikkartoffeln, also allen Verwendungsarten der Kartoffel, zusammen; allerdings entfallen auf Pflanz-, Futter- und Fabrikkartoffeln zusammen höchstens 1 Million t [10]).

Es ist ein niedriger Prozentsatz der Gesamternte (etwa 15 %), der auf einen — mehr oder minder zwangsweise — hohen Eigenverbrauch der Landwirtschaft schließen läßt.

---

[10]) Mitteilungen der deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft. Bd. 44, Jahrgang 1929, S. 793.

Erntestatistik.

	1925		1926	
	ha	t	ha	t
Ostpreußen	181.268	2,275.355	180.239	2,075.698
Stadt Berlin	3.536	56.560	3.302	43.797
Brandenburg	320.715	5,201.591	309.118	3.693.657
Pommern	245.709	3.903.760	232.461	3.038.959
Posen-Westpreußen	68.279	976.967	65.574	691.027
Niederschlesien	206.343	3.374.455	202.653	1.897.775
Oberschlesien	96.559	1.382.183	95.553	916.785
Prov. Sachsen	218.664	3.259.993	214.982	2.731.344
Schlesw. Holstein	30.557	489.108	28.175	348.244
Hannover	169.027	2.551.759	166.378	2.097.632
Westfalen	94.463	1.503.301	94.317	1.219.475
Hessen-Nassau	90.486	1.386.366	89.974	1.116.039
Rheinland	148.021	2.416.646	146.207	1.672.028
Hohenzollern	5.751	58.846	5.730	36.558
Preußen	1.879.378	28.836.890	1.834.663	21.579.018
Bayern	376.115	4.913.362	376.049	2.962.872
Freist. Sachsen	102.662	1.669.126	102.183	949.985
Württemberg	81.727	918.696	81.757	510.540
Baden	89.794	1.267.125	88.160	768.168
Hessen	60.167	992.149	58.890	784.655
Mecklenb.-Schwerin	68.558	1.032.053	67.297	825.690
Thüringen	64.958	887.118	65.680	590.123
Mecklenb.-Strelitz	10.993	113.777	10.695	119.050
Oldenburg	17.531	283.178	17.705	205.279
Braunschweig	21.384	307.668	21.394	270.161
Anhalt	20.115	277.605	19.681	271.327
Waldeck	4.356	50.374	4.366	54.574
Schaumb.-Lippe	1.521	25.233	1.537	17.553
Lippe	6.218	96.890	6.310	77.209
Lübeck	768	10.452	655	7.539
Bremen	1.964	29.460	1.920	30.720
Hamburg	746	7.204	773	6.223
Deutsches Reich	2.808.955	41.718.360	2.759.715	30.030.686

	1927		1928	
	ha	t	ha	t
Ostpreußen	181.595	2.208.170	183.043	2.489.993
Stadt Berlin	3.332	46.424	3.156	38.869
Brandenburg	311.946	4.222.581	315.529	4.633.238
Pommern	237.445	2.901.083	244.192	4.103.249
Posen-Westpreußen	67.030	814.442	68.009	1.005.447
Niederschlesien	201.841	2.956.162	204.968	2.654.400
Oberschlesien	96.986	1.449.078	98.006	1.397.183
Prov. Sachsen	215.140	3.367.511	218.927	3.273.719
Schlesw. Holstein	28.883	333.944	29.508	510.269
Hannover	169.391	2.227.183	173.112	3.281.183
Westfalen	95.504	1.255.908	96.622	1.690.318
Hessen-Nassau	90.316	1.192.945	91.065	1.325.593
Rheinland	147.844	1.843.364	148.444	2.091.255
Hohenzollern	5.774	54.873	5.739	57.874
Preußen	1.853.027	24.873.668	1.880.320	28.552.590
Bayern	379.032	5.165.410	396.286	5.071.374
Freist. Sachsen	107.157	1.704.181	108.154	1.534.747

Erntestatistik.

	1927		1928	
	ha	t	ha	t
Württenmberg . . .	83.677	820.852	83.872	799.999
Baden	88.154	1.067.406	88.360	945.817
Hessen	60.111	909.128	60.432	829.545
Mecklenb.-Schwerin .	71.437	875.045	71.290	1.241.830
Thüringen	70.230	988.433	72.320	892.029
Mecklenb.-Strelitz . .	11.179	98.923	10.944	149.475
Oldenburg	18.872	216.351	19.375	336.827
Braunschweig	21.925	301.246	21.971	379.591
Anhalt	19.626	332.543	20.256	281.656
Waldeck	4.345	57.168	4.364	73.924
Schaumb.-Lippe . . .	1.925	28.034	1.871	36.004
Lippe	6.732	90.681	6.829	116.222
Lübeck	816	8.509	821	11.704
Bremen	418	6.336	419	6.928
Hamburg	860	6.195	820	9.078
Deutsches Reich . . .	2.799.523	37.550.109	2.848.704	41.269.340

	1929		1930	
	ha	t	ha	t
Ostpreußen	182.810	2.602.631	180.485	2.586.255
Stadt Berlin	2.992	35.861	2.751	45.639
Brandenburg	310.601	3.892.586	305.538	5.653.660
Pommern	240.523	3.077.777	237.169	4.016.528
Posen-Westpreußen .	67.490	746.327	66.852	1.127.953
Niederschlesien . . .	204.045	3.298.190	201.667	3.552.092
Oberschlesien	97.439	1.700.760	96.455	1.647.270
Prov. Sachsen	215.798	2.764.958	213.631	4.111.056
Schlesw. Holstein . .	28.226	453.634	26.850	432.546
Hannover	169.909	2.697.072	167.734	3.065.493
Westfalen	97.391	1.547.268	96,327	1.627.388
Hessen-Nassau . . .	95.272	1.370.111	94.995	1.648.158
Rheinland	152.165	2.324.450	149.040	2.389.472
Hohenzollern	5.818	80.509	5.706	62.742
Preußen	1.870.479	26.592.134	1.845.200	31.966.252
Bayern	399.639	5.792.880	399.096	6.143.027
Freist. Sachsen . .	108.109	1.543.936	107.764	2.064.980
Württemberg	84.288	1.081.356	83.697	940.804
Baden	87.246	1.217.473	86.697	1.110.404
Hessen	59.803	810.606	59.003	1.074.061
Mecklenb.-Schwerin .	69.435	967.442	67.928	1.111.748
Thüringen	73.046	928.660	73.116	1.278.467
Mecklenb.-Strelitz . .	11.004	99.178	10.969	163.442
Oldenburg	19.415	318.848	19.099	319.232
Braunschweig	21.933	319.005	21.679	410.464
Anhalt	19.951	239.319	19.651	333.572
Waldeck	—	—	—	—
Schaumb.-Lippe . . .	2.010	35.076	2.010	42.702
Lippe	6.799	106.062	6.668	114.475
Lübeck	783	10.641	767	12.436
Bremen	415	6.842	399	5.818
Hamburg	743	7.701	714	7.716
Deutsches Reich . . .	2.835.098	40.077.159	2.804.457	47.099.600

Die Personen im Kartoffelgroßhandel.

1. Der Großhändler als Aufkäufer und Verteiler im Produktionsgebiet.

Der Kartoffelhandel ist einzuteilen in den Handel im Erzeugergebiet und den Handel im Bedarfsgebiet bzw. im Selbstversorgungs- und Überschußgebiet und im Zuschußgebiet. Im Erzeugergebiet ist der Weg der in den Handel kommenden Kartoffeln folgender: Vom Landwirt, dem Produzenten, werden die Kartoffeln durch die im Auftrage des Großhändlers tätigen Agenten und Aufkäufer zusammengekauft und dem Großhändler zugeführt, der seinerseits an Produktengeschäfte und Großkonsumenten weitergibt oder die Ware vorläufig auf Lager nimmt. Die Produktengeschäfte versorgen dann im Kleinverkauf die letzten Konsumenten. An Stelle der Aufkäufer und Agenten steht auch oft ein selbständiger Landhandel, der für eigene Rechnung handelt.

Die Notwendigkeit der Zwischenglieder beim Einkauf des Großhändlers ergibt sich aus der Eigenart des Einkaufs insofern, als der Stadtgroßhändler oft seinen Bedarf nicht in einem oder wenigen Posten auf einem Rittergut oder sonstigem großen Betriebe kauft, sondern die Ware in kleineren Mengen bei den kleinen und mittleren Landwirten sich verschafft, bis er eine oder mehrere Waggonladungen zusammen hat.

Der Kartoffelhandel drängt sich vor allem im Osten auf die Zeit zwischen der Ernte und dem nicht vorauszubestimmenden Beginn des Frostes zusammen und wird wieder aufgenommen im Frühjahr, wenn die Mieten nach Eintritt milderen Wetters geöffnet werden können. Die Empfindlichkeit der Kartoffel gegen Frost infolge ihres hohen Wassergehaltes verbietet einen Transport bei kaltem Wetter, da die Knolle leicht erfriert, und die wieder aufgetaute Kartoffel süß wird und sich zur menschlichen Ernährung nicht mehr eignet. Der Kartoffelgroßhändler ist dadurch gezwungen, in der zwischen Ernte und wahrscheinlichem Frostbeginn liegenden kurzen Zeitspanne möglichst große, zumindest für den Winterbedarf seiner Kundschaft ausreichende Mengen sich zu verschaffen, wenn er seine Käufer bei der starken Konkurrenz im Kartoffelhandel nicht verlieren will. Er kann nicht selbst von Hof zu Hof gehen, bis er seinen Bedarf zusammen hat, er muß mit dem Sammeln der kleinen Posten entweder die in seinem Auftrag

stehenden Agenten und Aufkäufer betrauen oder muß es dem selbständigen Landhandel überlassen.

Der Aufkäufer geht von einem Landwirt zum anderen; er weiß, was ungefähr jeder abzugeben hat. Die Verhandlungen zwischen beiden gehen mündlich vor sich, der Bauer ist kein Freund von schriftlichen Verhandlungen. Die bei dem einzelnen Landwirt gekauften Mengen sind gering, es lohnt sich nicht, diese einzeln abzufahren, die Lieferanten werden deshalb alle für einen bestimmten Tag zum Verladen des Waggons bestellt. Damit beginnen schon die Schwierigkeiten, die dem Händler entstehen. Die Landwirte halten oft den festgesetzten Termin nicht ein aus Gründen verschiedenster Art; entweder sie wollen nach einer Schlechtwetterperiode das gute Wetter schnell ausnützen und ihre Felder pflügen und bestellen oder es liegt gerade an dem Lieferungstag ein Viehmarkt, der dem Einzelnen wichtiger erscheint, und ähnliches. Der Händler muß dann warten und Standgeld für den Waggon zahlen oder Leerfracht tragen. Beides erhöht seinen Verdienst nicht. Auf Erfüllung des abgeschlossenen Lieferungsvertrages kann er auch nicht klagen, d. h. juristisch ist er natürlich dazu berechtigt. Klagt er aber und der Landwirt wird zum Ersatz des entstandenen Schadens bzw. des entgangenen Gewinnes verurteilt, so wird der Händler nicht nur den verurteilten Bauer als Lieferanten verlieren, sondern zumindest auch die übrigen Bauern dieser Gemeinde, die sich dieser Gefahr nicht aussetzen wollen und dann lieber einem anderen Händler liefern, der dieselben Preise zahlt und sie nicht wegen dieser Kleinigkeit, wie es ihnen erscheint, vor das sowieso nicht beliebte Gericht zitiert.

Die Unpünktlichkeit der Bauern ist aber nur eine Schwierigkeit, die vielleicht im Laufe der Zeit infolge wachsender Einsicht der Landwirte in die Tragweite kaufmännischer Verträge mehr und mehr verschwindet. Hinzu kommt eine weitere Schwierigkeit, die zuerst in der Art der Ware begründet liegt und dann auch darin, daß die Ware in kleinen Mengen zusammengekauft wird. Die Kartoffel ist eine lebende Ware, die bei der Ernte schon verschieden ausfällt; die Form der Knollen ist nicht einheitlich, noch weniger stimmt die Größe der einzelnen Kartoffeln überein. Es ergeben sich schon große Qualitätsunterschiede innerhalb einer einzigen Sorte. Die Landwirte eines Dorfes bauen aber nicht etwa nur eine Sorte an, bei dem Sortenreichtum der Kartoffel und bei dem in dieser Hinsicht nicht gebundenen Bauer fällt es dann nicht schwer, in einem Dorf zehn verschiedene Sorten für ein paar Waggons zu kaufen. Die dem Stadtgroßhändler zugeführte Ware setzt sich dann aus mehreren Sorten zusammen, was den Absatz nicht erleichtert, da der Konsument eine gleichmäßige Ware haben will, die nicht in ihren Einzelstücken z. B. verschieden lange kocht.

Aber nicht nur die Sortenunterschiede bilden Erschwerungsmomente für den Handel; die Qualität der Kartoffeln richtet sich nicht nur

nach ihrer Sortenreinheit, sondern vielmehr nach dem Prozentsatz an kleinen, beschädigten und erkrankten Kartoffeln. Auch in dieser Beziehung liefern die Landwirte sehr verschieden. Die mit dem Pflug oder mit Erntemaschinen geernteten Kartoffeln weisen in der Regel einen größeren Prozentsatz beschädigter Knollen auf als die mit dem Gabelspaten oder ähnlichem Handwerkszeug gerodeten Kartoffeln. Hinzu kommt noch, daß die Ernte der einzelnen Landwirte nach dem bebauten Boden verschieden ausfällt. Allzu sorgfältig sortiert der Erzeuger die Kartoffeln nicht aus, mitunter überhaupt nicht. Die schlechte Lieferung auch nur eines Landwirtes verdirbt aber die Gesamtqualität des ganzen Waggons. Der Aufkäufer bzw. Landhändler bemüht sich deshalb, auch bei der Verladung der Ware dabei zu sein. Er sieht die Ware ja allerdings auch frühestens bei ihrer Ankunft auf der Versandstation, und nimmt oft, um einen Bruch mit dem Lieferanten, der die Ware bei Annahmeverweigerung wieder nach Hause fahren müßte, zu vermeiden, auch minderwertige Ware an.

Aus den oben erwähnten Gründen kann der Stadtgroßhändler als Einkäufer die Hilfsorgane bzw. Zwischenglieder des Handels nicht entbehren. Er hat auch nicht die Tendenz, sie auszuschalten, wenn er sein Geschäft in dem üblichen Umfange weiter betreiben will.

Der Stadtgroßhändler sucht nicht in allen Fällen den Produzenten auf dem Lande auf, auch der umgekehrte Fall, daß der Landwirt die Kartoffeln in die Stadt bringt, ehe er sie verkauft hat, tritt ein. Vor allem in Gebieten, wo der Kartoffelgroßhändler in den Landstädten wohnt, nimmt der Bauer, der sowieso zum Wochenmarkt in die Stadt fährt, auch Kartoffeln mit. Der Großhändler kauft hier die einzelnen Posten zusammen und läßt sie von den Bauern sofort zum Bahnhof bzw. in sein Lager transportieren. Die Qualität dieser Kartoffeln ist schon deshalb besser, weil der Landwirt als Anbieter hier mit der Konkurrenz der anderen Bauern stärker rechnen muß. Die Ware ist sorgfältiger sortiert und weist keinen hohen Prozentsatz Mängel auf. Der Großhändler setzt sich beim Weiterverkauf der auf diese Art gekauften Ware nicht so leicht Beanstandungen aus, wie es der Fall ist, wenn er die Kartoffeln, ohne sie zu sehen, auf dem Hofe des Bauern kauft.

Die nächste Funktion des Großhändlers ist, wie schon oben erwähnt, die Verteilung der Ware an die Produktengeschäfte bzw. Großkonsumenten. Er gibt dabei immer größere Posten ab, die bei Anstalten, Krankenhäusern u. ä. Mengen bis zu einem Waggon sein können. Teilweise übernimmt er den Transport zu seinen Kunden selbst mit eignem Geschirr bzw. Lastwagen; es gibt aber auch Großhändler, die sich keine Geschirre halten, und zu denen der Klein- und Straßenhändler beim Einkauf mit eignem Geschirr kommt, um die Ware aus dem Lager, manchmal auch sofort aus dem Waggon in Empfang zu nehmen.

Der Großhändler hat auch das Lagerrisiko auf sich nehmen müs-

sen. Ein großer Teil der Bevölkerung kaufte früher seinen Kartoffelbedarf im Herbst und kellerte ihn selber ein. Die Schäden, die ihm durch Schwund und Lagerkrankheiten erwuchsen, trug der Konsument selbst. Das ist bei weiten Konsumentenkreisen heute anders geworden, es wird nur der Bedarf für eine Woche, manchmal sogar nur für einen einzelnen Tag gekauft. Die einkaufende Hausfrau sieht die Ware und weist schlechte oder ihr aus anderen Gründen nicht zusagende Knollen zurück. Oft sind auch die erforderlichen Barmittel für eine einmalige Ausgabe in der Höhe, wie sie das Eindecken für den Winter verlangt, nicht vorhanden. Ebenso mangelt es den Stadtbewohnern häufig an geeigneten Kellern, oder, falls solche vorhanden sind, an der im Frühjahr zum Auslesen der verfaulten Kartoffeln nötigen Zeit. Diese in der Eigenart der Kartoffel begründeten Verluste hat der Konsument von sich abgewälzt, und sie sind dem Großhändler als Lagerhalter aufgebürdet worden. Soweit die Kartoffeln im Herbst vom Landwirt nicht verkauft worden sind, ist er natürlich Träger des Verlustrisikos.

Mit der Lagerhaltung ist die Notwendigkeit, über größeres Kapital verfügen zu können, verbunden. Der Großhändler ist diejenige Stelle, die den Kartoffelhandel im Erzeugergebiet finanziert. Er stattet den in seinem Auftrag reisenden Agenten und Aufkäufer mit den nötigen Barmitteln aus, räumt auch oft dem Landhändler einen Kredit ein, denn der Bauer ist es gewöhnt, seine Ware nur gegen Kasse abzugeben. Die Mittel des Aufkäufers sind meistens so gering, daß er ohne Kreditierung nur geringe Mengen beschaffen könnte.

Der Großhändler kreditiert jedoch nicht nur die Einkaufsseite, sondern muß oft genug auch dem Kleinhändler die Ware gegen Kredit zur Verfügung stellen, da dessen geringes Betriebskapital meistens durch die Einrichtungsgegenstände des Ladens aufgebraucht wird.

Außerdem stecken ansehnliche Kapitalien in dem Lager, das zu halten er wegen seiner Kundschaft und der Unmöglichkeit, bei Frostwetter Kartoffeln von Produzenten zu beziehen, gezwungen ist.

Es läßt sich allerdings feststellen, daß der Handel sich immer mehr bemüht, das Lagerrisiko dem Landwirt aufzubürden, da der Transport mit Hilfe von Lastwagen Frostschäden immer mehr ausschaltet. Die vom Erzeuger eingekellerten Kartoffeln werden vom Großhändler innerhalb eines Tages vom Lande in die Keller der Konsumenten gebracht. Da der Transport im Winter in der Regel um die Mittagszeit, d. h. um die wärmste Tageszeit vorgenommen wird und die Kartoffeln gegen Kälte außerdem geschützt werden, überstehen sie diesen nur ein paar Stunden währenden Transport, ohne Frostschäden davongetragen zu haben.

Der Stadtgroßhändler ist meistens nicht nur Kartoffelhändler, sondern vertreibt auch noch Futtermittel, Düngemittel u. ä. Die Gründe dafür sind darin zu suchen, daß das Kartoffelgeschäft sich, wie oben schon erwähnt, auf eine verhältnismäßig kurze Zeit zusammendrängt.

Die Arbeitskraft des Kaufmannes wird in der übrigen Zeit nicht voll in Anspruch genommen, und er sieht zu, für seine Kundschaft bzw. seine Lieferanten Artikel zu führen, die er in der flauen Zeit an sie absetzen bzw. ihnen abnehmen kann. Der Kartoffelhändler handelt wohl auch mit Getreide, der Getreidehandel dagegen sträubt sich im allgemeinen, auch das Kartoffelgeschäft aufzunehmen, obwohl die Lieferanten die gleichen sind; die vielen Differenzen, die im Kartoffelhandel viel leichter vorkommen als im Getreidehandel, schrecken den Getreidehändler ab; er will die bis dahin guten Beziehungen zu seinen Lieferanten nicht verlieren.

Der Großhändler des Erzeugergebietes leitet teilweise die Überschüsse seines Bezirkes den Bedarfsgegenden zu. Er schaltet dabei nicht etwa den im nächsten Abschnitt zu behandelnden Ausgleichshändler aus, sondern gibt nur die Überschüsse, die er auf seinem heimischen Markt nicht unterbringen kann, an die Verbrauchergebiete ab; Überschüsse, die vom Ausgleichshändler, der nur vom Großlieferanten bezieht, nicht aufgenommen werden. Der Großhändler wendet sich dann direkt oder durch Hilfe von Agenten an seinen Kollegen im Bedarfsgebiet, er ist Versandhändler, während man den Großhändler im Bedarfsgebiet als Empfangshändler bezeichnet. Die zwischen beiden gehandelten Kartoffeln stammen in der Regel aus der Mehrerzeugung der kleinen und mittleren Betriebe.

2. Der Ausgleichshändler zwischen Erzeuger- und Bedarfsgebiet.

Die weitaus wichtigste Stellung im Kartoffelgroßhandel nimmt der sogenannte Ausgleichshändler ein. Er ist es, der die Überschußgebiete mit den Zuschußgebieten in Verbindung bringt, der die Mehrerzeugung des Ostens dem Westen zuführt. Dabei sieht er normalerweise die Ware überhaupt nicht, es sei denn, sie wird von einem Abnehmer beanstandet. Er bezieht sowohl vom Großhändler des Erzeugungsgebietes, dem er damit einen Teil der Finanzierung des Kartoffelhandels abnimmt, als auch direkt vom Landwirt, allerdings nur von den großen Landwirten, Rittergütern etc., die ihm die Kartoffeln mindestens waggonweise liefern können. So ist es nichts seltenes, wenn ein Ausgleichshändler als Hauptlieferanten nur drei bis vier Rittergüter hat, die ihm jedes 60.000—100.000 Zentner oder noch mehr liefern.

Auch der Ausgleichshändler bedient sich manchmal des Agenten.

Der Ausgleichshändler kauft nur waggonweise, nie wird er, wie der Stadtgroßhändler, sich einen Waggon aus mehreren Lieferungen zusammenkaufen, seine kleinste Handelsmenge ist ein Waggon. Er hat normalerweise feste Lieferanten, von denen er Jahr für Jahr bezieht.

Er weiß, wieviel er ungefähr von jedem bekommen kann. Er kennt die Gepflogenheiten seiner Lieferanten, denen er meistens volles Vertrauen schenkt. Damit erklärt es sich, daß er beim Verladen der Ware nicht gegenwärtig ist, er kann sich darauf verlassen, daß ihm gleichmäßige, handelsübliche Ware angedient wird. Die Sortierung der Größe der einzelnen Knollen ist ihm gewährleistet durch die Sortiermaschinen, durch die der Erzeuger den Teil der Ernte, den er nicht selbst verbraucht, sondern im Großen abgibt, laufen läßt. Der prozentuale Anteil an kleinen Knollen bleibt im handelsüblichen, nach Berliner oder sonstigen Kartoffelhandelsbedingungen gestatteten Rahmen. Die Sortenreinheit der Kartoffeln ist hier auch ziemlich gesichert; der Großgrundbesitzer bezieht sein Saatgut in der Hauptsache von Saatzuchtanstalten, allerdings nicht immer direkt, sondern auch durch Vermittlung des Händlers, der in diesem Falle seinen Speisekartoffellieferanten mit Saatkartoffeln versorgt. Die Sortenreinheit der Saatkartoffeln wird von den Saatzuchtanstalten garantiert, die Ernte ist infolgedessen auch eine einheitliche Sorte, und damit auch die Ware, die dem Händler verkauft wird.

Die Abwicklung des Geschäftes vollzieht sich folgendermaßen: Der Händler (es ist in diesem Abschnitt mit „Händler" immer der Ausgleichshändler gemeint) setzt sich meist schon kurz vor der Ernte mit seinen bisherigen Lieferanten in Verbindung und fragt an, ob er in diesem Jahre von ihnen Kartoffeln beziehen kann. Hat er einen Lieferanten, von dem er weiß, daß der Beteffende nur ihn beliefert, wartet er auch bis nach der Ernte; allerdings kommt dieser Fall äußerst selten vor, da der Erzeuger seine Kartoffeln nach Möglichkeit nicht erst einmieten oder einkellern will, sondern den größten Teil der Ernte direkt vom Felde über die Sortiermaschine zur Verladestation bringt, womit er die Ausgaben für mehrmaliges Auf- und Abladen spart. Der Erzeuger weiß genau, welche Fläche er mit Kartoffeln bebaut hat und weiß nach dem Stande der Kartoffeln, wieviel er ungefähr ernten wird. Den Verbrauch in seinem eigenen Betriebe kennt er ebenfalls. Er ist also in der Lage, dem anfragenden Händler eine bestimmte Menge, die er abzugeben hat, anzubieten. Beide wissen auch aus den Fachzeitschriften, wie die zukünftige Ernte beurteilt wird und welche Preise die Kartoffeln ungefähr erlangen werden. Trotzdem wird ein fester Preis nicht ausgemacht, der Händler verpflichtet sich, den Tagespreis zu zahlen, d. h. den Preis, der am Tage der Lieferung erzielt wird. Der Tag der Lieferung wird meist nur in der Art festgelegt, daß ein spätester Termin, bis zu dem der Landwirt liefern muß, bestimmt wird. Auf einen ganz genau festen Tag kann sich der Erzeuger nicht einlassen, weil der Vertragsabschluß vor der Ernte liegt, und er nicht weiß, ob er seine Ernte an diesem Tage schon soweit beendet hat, daß er liefern kann, da er die Witterungsverhältnisse, die das Fortschreiten der Ernte mehr oder minder begünstigen, nicht voraussehen kann. Deshalb wird meistens sukzessive Lieferung vereinbart, d. h. der Ver-

käufer liefert nach und nach, wie er seine Kartoffeln erntet, bis er seiner Lieferungspflicht genügt hat. Der Händler weiß infolgedessen meistens nicht vorher, wann sein Lieferant verladet.

Seinen Wohnsitz kann er im Überschußgebiet haben bzw. in dem Gebiet, wo sein Lieferant wohnt. Das trifft aber in den seltensten Fällen zu, da der Händler weder an das Erzeuger- noch an das Verbrauchergebiet gebunden ist und seine Dispositionen von jedem beliebigen Orte aus treffen kann. Oft ist es ihm daher nicht möglich, bei jeder Verladung dabei zu sein. Hat er mit dem Verlader noch nicht in Geschäftsverbindung gestanden, so wird er mit ihm ein Abgangsgutachten vereinbaren, das von einem Kartoffelsachverständigen gegen Entrichtung einer bestimmten Gebühr gestellt wird.

Im Moment des Kaufabschlusses hat der Händler noch keinen Abnehmer für die gekauften Kartoffeln. Er wendet sich deshalb nun an seine bisherigen Abnehmer, die Großhändler im Verbrauchergebiet, und bietet ihnen die Ware an, indem er ihnen mitteilt, um welche Sorte es sich bei den Kartoffeln handelt und welchen Preis er dafür fordert. Die Menge, die er jedem Einzelnen anbietet, richtet sich nach seinen bisherigen Erfahrungen, doch gibt er als kleinste Menge, wie schon erwähnt, einen Waggon ab.

Er ist der „Papierhändler", wie er in Fachkreisen genannt wird, d. h. die von ihm gehandelten Mengen gehen nur durch seine Bücher, niemals durch sein Lager, da er ein derartiges nicht hat; er kann deshalb die Kartoffeln, die auf ihrem Transport von Erzeuger- zu Bedarfsgegenden oft nicht einmal seinen Wohnort berühren, und die er nie sieht, nicht in kleinen Mengen abgeben. Er ist im Kartoffelhandel der Großhändler, der nur im Großen sowohl ein- als auch verkauft.

Mit dem Großhändler des Bedarfsgebietes vereinbart er ebenfalls Lieferung innerhalb einer bestimmten Frist, meist jedoch nicht sukzessive Lieferung, da ihm ein Großhändler nicht die gesamte Ware abnimmt. Es ist dabei seine Aufgabe, seine Lieferungsfristen an den Großhändler des Zuschußgebietes so zu legen, daß er mit den Lieferungen des Erzeugers seiner eigenen Lieferungsfrist nachkommt, ohne in Verzug zu geraten. Auf Grund langjähriger Erfahrungen gelingt das auch meistens. Als Preis vereinbart er ebenfalls den Tagespreis, d. h. in diesem Falle den Tagespreis des Bedarfsgebietes, der immer höher liegt als der Preis im Erzeugergebiet.

Der Ausgleichshändler disponiert nur, wohin der einzelne Waggon laufen soll. Hat der Verlader einige Waggons beladen, ruft er seinen Abnehmer, den Ausgleichshändler, an und teilt ihm die Beladung mit. Der Händler gibt ihm dann Anweisung, wohin die einzelnen Ladungen geschickt werden sollen; in den seltensten Fällen gehen sie an die Adresse des Händlers.

Wegen der schnell zu treffenden Entscheidungen sind die Ausgleichshändlerfirmen Einzelunternehmungen, da eine langjährige Erfahrung und genaue Kenntnis des Marktes zum erfolgreichen Aus-

gleichshändler gehören, das Gedeihen der Firma hängt nur von der Einzelperson des Leiters ab, der infolgedessen in seinen Entschlüssen möglichst frei sein muß und niemand über die von ihm getätigten Geschäfte Rechnung abzulegen braucht.

Der Ausgleichshändler ist auch derjenige im Kartoffelhandel, der das größte Risiko trägt, der sowohl sehr gut verdienen als auch tüchtig zusetzen kann. Die Natur der Kartoffel bringt es mit sich, daß man sie als Ware leicht beanstanden, solche Beanstandungen aber ebenso leicht bestreiten kann. Ist der Markt im Bedarfsgebiet knapp versorgt, nimmt der dortige Großhändler die Ware entgegen, ohne allzu scharf auf die Qualität zu sehen, bei übermäßiger Belieferung ist er leicht geneigt, die Ware zu beanstanden. Das Risiko dieser Beanstandung trägt der Ausgleichshändler; wird beanstandet, so läßt er die Ware meist auf seine Kosten noch einmal von einem ihm als zuverlässig bekannten Sachverständigen begutachten, da er sich auf das Gutachten des Sachverständigen am Empfangsort nicht ganz verläßt. Diese Kosten mindern seinen Verdienst. Oft hat die Ware unter dem Transport auch wirklich derart gelitten, daß die Beanstandung tatsächlich berechtigt ist. Der Ausgleichshändler muß sich dann ohne weiteres einen Abzug an der Rechnungssumme gefallen lassen, die dem vom Sachverständigen festgestellten Minderwert entspricht.

Bei der Art und Weise des Handelns des Ausgleichshändlers könnte man auf den Gedanken kommen, der Händler sei nur Makler zwischen Erzeuger und Großhändler des Bedarfsgebietes. Dem ist nicht so. Er handelt für eigene Rechnung und schließt im eigenen Namen ab. Er bekommt von keiner der Parteien irgendeine Provision für den Geschäftsabschluß, sondern tritt als Eigenhändler jeder von beiden gegenüber. Es wäre eine grobe Verkennung der Tatsachen, wollte man ihn, der das wichtigste Glied im Kartoffelgroßhandel ist, ohne den sich bei der Versorgung der Bedarfsgebiete empfindliche Störungen bemerkbar machen würden, für ein Hilfsorgan des Großhandels halten.

Der Ausgleichshändler ist nur Kartoffelhändler. Er handelt nicht, wie der Großhändler im Erzeugergebiet und auch der des Bedarfsgebietes es oft tun, außerdem mit anderen Produkten weder landwirtschaftlicher noch sonstiger Provenienz. Er hat infolgedessen auch mehr freie Zeit als die anderen Handelsorgane, sein Geschäft ist ein reines Saisongeschäft. Der Notwendigkeit der anderen Kartoffelhändler, noch andere Produkte zu vertreiben, um überhaupt leben zu können, wird er enthoben durch seinen großen Umsatz. Der Verdienst an einem Zentner ist nicht sehr groß, der Umschlag der angegebenen Mengen genügt jedoch, auch bei kleinem Gewinn pro Einheit soviel zu verdienen, daß er ein ausreichendes Auskommen hat.

Der Ausgleichshändler hat fast keine Hilfskräfte, seine Büroarbeit erledigt er meistens selbst, nur in seltenen Fällen beschäftigt er ein oder zwei Angestellte. Es gibt natürlich auch hier Ausnahmen.

Da er nie Ware auf Lager nimmt und keine Lagerräume besitzt, hat er keine Ausgaben für Lagerspesen, braucht nicht zu befürchten, daß die Kartoffeln im Keller an Wert verlieren sowohl durch natürlichen Schwund (Einschrumpfen) als auch durch Befall von Krankheiten, die die Kartoffeln faulen lassen und ihren Wert mindern.

Sein Hauptrisiko besteht in der Möglichkeit, auf der Ware sitzen zu bleiben oder sie ohne Gewinn, oft auch mit Verlust, weitergeben zu müssen. Zwischen der Verladung des Erzeugers und der Ankunft der Ware im Verbrauchsgebiet vergehen normalerweise einige Tage, in denen der Kartoffelpreis so gefallen sein kann, daß der Einkaufspreis des Händlers höher liegt als der Preis, den ihm sein Abnehmer als Tagespreis zahlen will. Der Ausgleichshändler ist an seinen Vertrag gebunden und muß die Kartoffeln ohne Verdienst abgeben. Selbst dann, wenn er nicht vertraglich gebunden wäre, läge ihm doch daran, die Kartoffeln trotzdem abzugeben, da der Transport sich auf die Beschaffenheit der Ware nicht günstig auswirkt, und ein längeres Herumstehen auf dem Bahnhof den Zustand der Ware weiter verschlechtert, außerdem werden seine Unkosten durch Standgeld für den Waggon erhöht.

Der Ausgleichshändler ist das finanzkräftigste Glied im Kartoffelhandel. Sein Lieferant, der Erzeuger, muß nach der Lieferung bezahlt werden, auf langen Kredit kann und will der Landwirt nichts verkaufen. Dem Großhändler im Bedarfsgebiet kann man es nicht verdenken, wenn er frühestens beim Eintreffen der Lieferung seiner Zahlungsverpflichtung nachkommt. Der Fall einer derartig schnellen Zahlung ist nur sehr selten zu beobachten, es dauert immer längere Zeit, manchmal Monate, ehe das Geld eingeht. Der Ausgleichshändler ist daher gezwungen, seinen Lieferanten aus seinen eigenen Mitteln zu bezahlen, und welche Summen dabei in Frage kommen, geht ja aus den Liefermengen hervor. Seinen Abnehmern muß er aber Kredit einräumen, da diese nicht über genug eigene Mittel verfügen. Nicht zuletzt durch diese starke finanzielle Stellung hat es der Ausgleichshändler verstanden, sich Ausschaltungstendenzen gegenüber zu behaupten, auf die im nächsten Abschnitt näher eingegangen werden soll.

3. Der Großhändler als Ausgangspunkt der Verteilung im Bedarfsgebiet.

Als nächstes Organ in der Zuführung der Kartoffeln zu den Konsumenten tritt uns der Großhändler im Bedarfsgebiet entgegen. Normalerweise bezieht er von dem Ausgleichshändler, bemüht sich aber, ihn zu überspringen und direkt beim Erzeuger zu kaufen, um seine Verdienstspanne zu erweitern. Das kann gelingen, wenn der Bedarfsgroßhändler nicht weit vom Erzeuger entfernt seinen Sitz hat, wie z. B.

der Berliner Verteilungshändler, der vom Landwirt der Mark Brandenburg bezieht und dann in Berlin an Kleinhändler weitergibt; doch auch hier entstehen schon sehr leicht Differenzen, die je nach der Konjunktur schwerer oder leichter sind. Das Vorgehen dieser Kartoffelhändler ist dann etwa folgendes: Sie machen dem Landwirt entweder mittels Postkarte oder Zeitungsannonce Angebote, Kartoffeln zu hohem Preise zu kaufen. Der Bauer ist froh, endlich einmal seine Ware gut bezahlt zu bekommen, und sagt beim nächsten Besuch des Großhändlers oder seines Agenten erfreut zu. Liefert er dann, so beanstandet der Käufer sofort den Waggon und drückt dabei den Preis soweit herab, daß der Landwirt auch nicht mehr, eher noch weniger, bekommt als von seinen sonstigen Abnehmern. Ich möchte hier beifügen, daß natürlich nicht jeder Großhändler derartiges Geschäftsgebahren an den Tag legt. Es handelt sich dabei meistens um Kaufleute, die neu in den Handel hineingekommen sind und auf möglichst einfache Weise zu Geld zu kommen versuchen. Von den alten eingesessenen Händlern, die meistens in einem Verband zusammengeschlossen sind, werden sie auf das Energischste bekämpft, und man versucht auf jede Art und Weise mit Recht, den Handel von solchen Elementen zu befreien. Es läßt sich aber nicht leugnen, daß bei schlechter Konjunktur für Kartoffeln, bei hohem Angebot der Erzeuger, die Mängelrüge viel öfter ausgesprochen wird als bei festem Markt, bei knappem Angebot und steigender Preistendenz.

Die Ausschaltung des Ausgleichshändlers durch den Großhändler wird um so weniger gelingen, je größer die Mengen sind, die der Erzeuger liefert. Die Kapitalkraft des Verteilungshändlers im Bedarfsgebiet ist meist nicht so groß, daß er den Landwirt, der auf sein Geld wartet, sofort nach der Lieferung bezahlen kann. Es kommt jedoch noch etwas anderes hinzu, das nicht wie hier auf der Bezugs-, sondern auf der Absatzseite liegt. Der Großhändler verkauft in der Regel nur auf dem Markt seines Wohnortes, nur hier hat er seine Abnehmer. Diese Abnehmer, Kleinhändler vor allem, können in ihrer Aufnahmefähigkeit ein gewisses Maß, das nicht sehr hoch liegt, nicht überschreiten. Der Markt seines Wohnortes ist also bald gesättigt. An anderen Verbraucherzentren sitzen andere Großhändler, die den dortigen Markt versorgen. Für den Transport nach anderen Orten hätte er Aufwendungen zu machen, die ihm dort seine Konkurrenzfähigkeit minderten. Er bemüht sich deshalb, möglichst nur soviel Kartoffeln sich zu verschaffen, wie er am Orte unterbringen kann. Dabei hat er nicht nur die Nachfrage eines Tages oder einer Woche zu berücksichtigen, sondern die des ganzen Jahres, d. h. er muß die Ware, die er wenigstens waggonweise kauft, auf sein Lager nehmen und sich mit dem Verderbsrisiko während der Lagerzeit belasten lassen. Seine Abnehmer verfügen meist nicht über so ausgedehnte Keller, daß sie für ihre Kundschaft, die letzten Verbraucher, den Wintervorrat einkellern können, auch fehlt es bei diesen Kleinhändlern an den nötigen Barmitteln.

Hinzu kommt, daß dem Kleinhändler durch Einwiegen im Einzelverkauf sein Gewinn geschmälert wird; er kann aus diesen Gründen das Lagerrisiko nicht übernehmen, sondern bürdet es dem kapitalkräftigeren Großhandel am Platze auf, von dem er nach Bedarf kauft. Hat der Großhändler mehr eingekauft, als er auf seinem gewohnten Markte absetzen kann, so hat er 1. nicht die Übersicht des Ausgleichshändlers über den Gesamtmarkt und 2. nicht die dem Ausgleichshändler zur Verfügung stehenden Geschäftsverbindungen, die es beide dem Ausgleichshändler viel eher ermöglichen, die Ware mit Gewinn unterzubringen. Alle diese Momente tragen dazu bei, daß es dem Platzgroßhändler nicht sogleich gelingen wird, den Ausgleichshändler zu verdrängen und seine Funktionen mit zu erfüllen.

Es gibt auch Firmen in den Verbraucherzentren, die ihren Bedarf bei den Großhändlern in den Erzeugergebieten decken, die keine Ausgleichshändler sind, sondern das Geschäft im Erzeugergebiet in vergrößertem Maßstabe betreiben. Zwischen diesem Versandhandel und dem Empfangshandel entstehen die meisten Differenzen, die meistens in der früher schon beschriebenen mangelhaften Qualität der Ware ihren Grund haben, öfter aber aus Konjunkturerscheinungen sich erklären lassen. Damit soll nicht gesagt werden, daß die Kartoffeln des Ausgleichshändlers nicht beanstandet würden.

Die Verteilungsfunktion ist mit ziemlich hohen Spesen belastet. Die in das Lager kommende Ware muß aus dem Waggon entladen werden. Zu dem Transport in seine Kartoffelkeller benötigt er wie sein Kollege im Erzeugergebiet Fuhrwerk — unter Fuhrwerk ist heute in den meisten Fällen ein Lastauto zu verstehen —, das Unterhaltungs- bzw. Betriebskosten verursacht, ebenso muß er die verschiedenen Entladekosten tragen. Auf das Verderbsrisiko während der Lagerzeit habe ich schon hingewiesen. Durch das mehrmalige Verladen der Knollen wird die Qualität der Ware verschlechtert, ein höherer Prozentsatz beschädigter und leichter dem Verfaulen anheimfallender Knollen kommt in sein Lager, die er später nicht als gute Speisekartoffeln verkaufen kann. Sein Streben, möglichst billig einzukaufen — eventuell mit Hilfe der Mängelrüge — wird schon dadurch sehr verständlich.

Außer an den Kleinhändler liefert der Großhändler auch an Großkonsumenten seines Wohnortes wie z. B. Anstalten, Krankenhäuser usw. Diese Lieferungen verursachen ebenfalls Transportkosten, da er bei der großen Konkurrenz — es gibt in jeder größeren Stadt eine ziemliche Anzahl Kartoffelgroßhändler, die alle auf demselben Markt miteinander in Wettbewerb stehen — die Ware „frei Haus" liefern muß.

Alles in allem sehen wir, daß der Großhändler im Bedarfsgebiet ziemlich genau seinem Kollegen im Erzeugergebiet entspricht. Die Bezugsquellen sind meistens verschieden, während der Großhändler im Erzeugergebiet von dem Erzeuger direkt kauft, hat sich zwischen den Erzeuger und den Großhändler im Bedarfsgebiet mindestens ein Han-

delsglied eingeschoben. Es ist das entweder der Ausgleichshändler oder der als Versandhändler auftretende Großhändler des Erzeugergebietes. Auf der Absatzseite haben beide alles gemeinsam; sie haben denselben Kundenkreis, dasselbe Lagerrisiko, dieselben finanziellen Schwierigkeiten mit ihren Abnehmern. Der Umfang des Geschäftes ist auch ungefähr derselbe. Beide erfüllen im Kartoffelabsatz die gleichen Funktionen.

4. Die Tätigkeit des Agenten und Kommissionärs.

Wie bei jedem anderen Großhandel gibt es auch im Kartoffelgroßhandel Hilfspersonen, die eine Vermittlertätigkeit zwischen Erzeuger und Händler oder zwischen den Händlern selbst ausüben. Es sind dies die Agenten, Kommissionäre und Makler. Eine scharfe Trennung nach ihren juristischen Merkmalen wird selten bei diesen Vermittlern vorgenommen. So gibt es nach einem Gutachten der Berliner Handelskammer [11]) keine Agenten im Sinne des § 84 HGB. im Kartoffelhandel. Trotzdem scheint sich in der Praxis die Bezeichnung Agent am meisten durchgesetzt zu haben, wohingegen die Bezeichnungen Kommissionär und vor allem Makler im Kartoffelhandel stark zurücktreten. Die wirtschaftliche Funktion dieser Organe besteht in der Vermittlung von Geschäften, es ist deshalb eine genaue begriffliche Einteilung nicht erforderlich; nur in Streitfällen wird eine solche von dem Schiedsgericht vorgenommen, um die Berechtigung der Ansprüche auch juristisch einwandfrei festzustellen.

Die Schwierigkeiten des Kartoffelhandels, die Möglichkeit häufiger Differenzen und das damit verbundene Risiko lassen es manchem vorteilhafter erscheinen, sich nur mit einer Vermittlerprovision zu begnügen, ohne für eigene Rechnung zu handeln.

Die Agenten stehen nur selten in festem Vertragsverhältnis zu einem Großhändler.

Sie vermitteln sowohl zwischen Erzeuger und Großhändler des Erzeugergebietes wie auch zwischen Erzeuger und Großhändlerr des Bedarfsgebietes oder zwischen beiden Großhändlern. Selbst vor den Ausgleichshändler schiebt sich manchmal ein Vermittler.

Für den Großhandel im Erzeugergebiet ist die Tätigkeit des Agenten insofern segensreich, als dieser, dem Aufkäufer nahe verwandt, ihm in vielen Fällen das Sammeln kleiner Posten abnimmt. Juristisch ist er in diesem Falle meist Kommissionär [12]), seine wirtschaftliche Funktion besteht jedoch auch hier darin, Angebot und Nachfrage zusammen zu bringen.

---

[11]) In: Kartoffelhandel vom 22. März 1930.
[12]) Gutachten der Berliner Handelskammer in: Kartoffel-Zeitung vom 16. Mai 1931.

Dem Erzeuger nützt er insofern, als er ihm bei seiner besseren Kenntnis der Marktlage Absatzmöglichkeiten verschafft, die dem Landwirt sonst verschlossen geblieben wären.

Der Agent ist in täglicher Verbindung mit Erzeuger- und Absatzgebiet, er weiß, welche Sorten gefragt werden und hat auch Firmen an der Hand, die ihm die Ware abnehmen, wohingegen dem Landwirt derartige Geschäftsverbindungen meistens fehlen. Ebenso kann er auf der anderen Seite dem Großhändler des Bedarfsgebiets Auskunft über die Verhältnisse in den Erzeugergegenden geben und ihm Bezugsquellen verschaffen. Beim Einkauf für den Großhändler des Bedarfsgebietes handelt er ebenfalls als Kommissionär [12]), es ist jedoch nicht üblich, dem Vermittler einen bestimmten Bezirk zuzuweisen [13]).

Die Pflicht des Vermittlers ist es in allen Fällen, das Geschäft zum Abschluß zu bringen, wenn er seine Provision erhalten will. Dabei ist es verschieden, wer die Vermittlergebühr trägt, sowohl Verkäufer als auch Käufer können sich zur Zahlung verpflichten. Nicht berechtigt ist eine Provisionsberechnung nach beiden Seiten, da sie gegen Treu und Glauben verstoßen würde. Im allgemeinen wird die Provision mit dem Teil vereinbart, der als erster die Hilfe des Agenten zur Vermittlung in Anspruch genommen hat. Die Höhe der Provision richtet sich im handelsüblichen Rahmen nach freier Vereinbarung.

Die Tendenz, den Agenten auszuschalten, ist ziemlich stark, Mittel, sich dagegen zu schützen, sind für den Agenten kaum vorhanden. Man benutzt die vom Agenten angebahnten Geschäftsverbindungen, indem man bei späteren Abschlüssen den Agenten einfach überspringt und ohne ihn die weiteren Geschäfte tätigt. Der Agent hat nur Anspruch auf Provision bei Geschäften, die von ihm vermittelt sind, eine Forderung bei späteren Geschäften, die ohne seine Hilfe zustande kommen, steht ihm nicht zu. Selbst wenn ein Makler eine Klausel auf den Schlußschein setzt, die besagt, daß alle weiteren Geschäfte, die zwischen den Partnern unmittelbar getätigt werden, provisionspflichtig sein sollen, ist es nicht sicher, ob der Makler mit seinem Anspruch durchdringen wird. Nur wenn er sich diese Klausel ausdrücklich bestätigen läßt, bestehen für ihn Aussichten, aus späteren Abschlüssen noch Nutzen ziehen zu können [14]).

In vielen Fällen denkt der Verlader erst an den Agenten, wenn die Ware bahnstehend ist und noch keinen Abnehmer gefunden hat. Er gibt dem Vermittler, der in diesem Falle Verkaufskommissionär ist, die Ware „freibleibend" an die Hand und bemüht sich daneben selbst noch um den Absatz. Dem Kommissionär entstehen bei dem Versuch, die Ware zu verkaufen, Spesen, die er oft nicht ersetzt bekommt, weil inzwischen, ehe es zum Abschluß des Geschäftes durch den Vermittler kam, anderweitig über die Ware verfügt wurde. Kommt aber doch ein

[13]) Gutachten der Berliner Handelskammer wie 12).
[14]) Kartoffelhandel vom 5. April 1930. Artikel: Fragen um die Provision.

Abschluß mit Hilfe des Vermittlers zustande, so ist die Ware, die unverkauft verladen wurde, infolge des langen Stehens im Waggon minderwertig geworden, der Käufer beanstandet die Lieferung, und der Verlader erhält infolge des Minderwertes nicht das, was er nach dem Angebot des Vermittlers erwartet hatte. Die Schuld pflegt man vollständig ungerechtfertigt dem Vermittler zuzuschieben und bemüht sich um so mehr, das nächste Mal ohne seine Hilfe auszukommen.

Vermittler sind manchmal die Großhändler des Bedarfsgebietes, denen vom Erzeuger oder Verladehandel Ware zu „bestmöglicher" Verwendung zugesandt wird. Es haben meist schon Geschäftsverbindungen bestanden, der Absender wagt es auf Grund früherer Geschäfte, dem Händler die Ware unverkauft zur Verfügung zu stellen. Der Empfangshändler ist dann Verkaufskommissionär. Diese Geschäfte sind allerdings für ihn ein Ausnahmefall, da er normalerweise auf eigene Rechnung und Gefahr handelt, und er wird die Ware nur dann als Kommissionsware vertreiben, wenn die Provision höher ist als der damit im Geschäft für eigene Rechnung zu erzielende Gewinn.

b) Die landwirtschaftlichen Genossenschaften als Großhändler.

Betrachten wir nun noch die Stellung der Genossenschaften im Kartoffelgroßhandel. Im voraus sei gesagt, daß es außer im Frühkartoffelgeschäft keine reinen Kartoffelabsatzgenossenschaften gibt, der genossenschaftliche Kartoffelabsatz wird von anderen landwirtschaftlichen Genossenschaften mit übernommen. Der Grund dazu liegt in dem früher schon betonten Saisoncharakter des Kartoffelgeschäfts, der die Genossenschaften nur während und kurz nach den Erntemonaten beschäftigte. Außerdem müßte man, wollte man für jedes landwirtschaftliche Produkt eine besondere Absatzgenossenschaft bilden, zuviel Spezialgenossenschaften schaffen, was andere hier nicht näher zu behandelnde Unannehmlichkeiten für den Bauer mit sich brächte.

Die landwirtschaftlichen Genossenschaften erfüllen etwa die Aufgabe der Landhändler und Aufkäufer. Sie bestimmen für ihre Mitglieder einen Tag, an dem diese liefern müssen und schicken einen Vertrauensmann wie z. B. ein Vorstandsmitglied zur Abnahme der Kartoffeln an die Verladestation. Die Genossenschaften wirken darauf hin, daß ihre Mitglieder Qualitätsware zur Bahn bringen, denn auch hier kann ein einzelner schlechter Wagen die Ladung des ganzen Waggons verderben. Die Lieferanten der Genossenschaft sind ihre Mitglieder. Die Genossenschaft gibt bei der Lieferung eine gewisse Anzahlung und rechnet dann nach Verkauf ab, oder sie übernimmt die Ware zum Tagespreis und trägt das Preisrisiko [15]).

[15]) Dr. Karl Hildebrandt: Organisation und Direktion des genossenschaftlichen Betriebes in: Handbuch des Genossenschaftswesens 1927, 4. Band, S. 295.

Die Einzelgenossenschaft gibt die Ware sofort weiter. Als Abnehmer kommen vor allem die Zentralgenossenschaften in Frage. Manchmal geht die Ware auch an den Großhändler des betreffenden Gebietes, obwohl die Genossenschaften danach streben, den Handel zu überspringen. Es handelt sich hier jedoch um Absatzgenossenschaften, die in erster Linie den Absatz der Produkte ihrer Mitglieder ermöglichen sollen, und zwar zu einem Preis ermöglichen sollen, der mindestens mit dem Marktpreis des Großhändlers übereinstimmt. Die Einzelgenossenschaften schalten also beim Kartoffelabsatz nur den kleinen Aufkäufer aus und erfüllen dessen Funktionen, der sonst von diesem gemachte Gewinn fließt den Genossenschaften zu.

Die Zentralgenossenschaften, die die Hauptmasse der genossenschaftlichen Kartoffeln aufnehmen, treten als Großanbieter auf dem Markte auf. Sie besitzen eine weitaus größere Marktübersicht als die kleinen Einzelgenossenschaften und können, da ihnen größere Mengen zur Verfügung stehen, auch günstigere Preise erzielen. Die großen Mengen sind auch der Grund, weshalb die Zentralgenossenschaften nicht an den letzten Verbraucher direkt absetzen, das bleibt zum größten Teil dem Handel vorbehalten. Damit ist auch gesagt, wer der Abnehmer der Kartoffeln ist; einen großen Teil ihrer Ware setzen die Zentralgenossenschaften an den Großhändler des Bedarfsgebietes ab, wobei sie dieselben Funktionen wie der Großhändler des Erzeugergebietes erfüllen, sie sammeln die Ware und nehmen sie manchmal auch auf Lager.

Es wird aber auch hier versucht, den Handel zu überspringen und ohne ihn die Ware dem Verbraucher näher zu bringen. Gerade für die Genossenschaften lag der Gedanke nahe, den genossenschaftlichen Weg nicht nur bei der Zusammenfassung der Produktion, sondern auch bei der Verteilung der Produkte zu benutzen und die von Absatzgenossenschaften erzeugte Ware den Verbrauchergenossenschaften, den Konsumvereinen, zuzuführen. Die Vorteile dieses Absatzes — sofern überhaupt welche entstehen — sind sehr gering, da die beiden Genossenschaften sich in diesem Falle als Käufer und Verkäufer gegenüberstehen und die eine möglichst billig erstehen, die andere möglichst teuer absetzen will, wobei beide im Interesse ihrer Mitglieder handeln.

Die am Kartoffelmarkt auftretenden starken Schwankungen erfordern zudem schnelle Entschlußkraft und Übernahme großer Verantwortung. Beides kann man dem Beamten der Genossenschaft, der nicht für eigene Rechnung handelt, nicht zumuten. Der genossenschaftliche Absatz an Kartoffeln ist deshalb ziemlich gering. Frank bezeichnet den gesamten genossenschaftlichen Absatz an Kartoffeln — sowohl Speise- als auch Fabrikkartoffeln — im Jahre 1906 mit etwa $^1/_5$% des Gesamtumsatzes an Kartoffeln [16]). Leider ist es nicht möglich, entsprechende Zahlen für die Jetztzeit zu bekommen. Es ist anzunehmen, daß die Genossenschaften heute einen größeren Anteil am Gesamtum-

[16]) Frank: a. a. O., S. 216.

satz haben, die Schwierigkeiten der Kartoffel als Ware und die starken Marktschwankungen, die beide die genossenschaftliche Arbeit nicht fördern, warnen jedoch, den Anteil zu hoch einzuschätzen, noch dazu, weil die Genossenschaften gerade im Kartoffelhandel in den letzten Jahren große Verluste erlitten haben und sich aus diesem Grunde vom Kartoffelhandel stark zurückgezogen haben.

Zusammenfassend kann man also sagen, daß die Bedeutung der Genossenschaften als Großhändler auf dem Kartoffelmarkt keine überragende ist. Es wird ihnen, da Spezialgenossenschaften nur beim Frühkartoffelabsatz bestehen — die Kartoffelverwertungsgenossenschaften dienen in der Hauptsache mit der Trocknung dem eigenen Betriebe der Mitglieder [17]) und erscheinen kaum auf dem Markt — hier schwerer als auf anderen Gebieten gelingen, den Handel zurückzudrängen.

c) Die Einzelhändler.

Um die Zuführung der Kartoffeln an die letzten Verbraucher zu zeigen und damit ein vollständiges Bild der Handelsorgane von der Produktion bis zum Konsum zu geben, sei es erlaubt, noch einige Worte über die Kleinhändler, in deren Händen diese Zuführung liegt, zu sagen.

Zuerst ist festzustellen, daß es Kleinhändler, die nur Kartoffeln führen, überhaupt nicht gibt. Der Kartoffelkleinhandel ist immer mit dem Vertrieb von Gemüse, Obst und ähnlichem verbunden, ganz gleich, ob es sich um Ladengeschäfte, Straßenwagen oder Marktstände handelt. Der Grund dafür liegt in der geringen Verdienstspanne des Kartoffelkleinhandels, die bei dem Einzelabsatz durch das Einwiegen noch vermindert wird; der Kleinhändler kann bei der starken Konkurrenz seinen Umsatz auch nicht derart steigern, daß er bei kleinem Nutzen an dem Einzelposten an dem Gesamtabsatz genug zum Leben verdient. Der Aufschlag beträgt nach Angabe des Sachverständigen OE [17] a) im Kartoffeleinzelhandel 6—15%, im Durchschnitt etwa 10%, je nach der Sorte. Die Kartoffeln werden meistens auch nur geführt, um die Kunden, die ihr Gemüse beim Kleinhändler einkaufen, auch zugleich mit Kartoffeln versorgen zu können und sie damit leichter zu halten.

Obgleich die Straßenhändler besonders von den Ladenhändlern als starke Konkurrenz empfunden werden, möchte ich doch die gesamten Kleinhändler zusammen behandeln, da ihre Handelsfunktionen dieselben sind und sich höchstens in den ihnen entstehenden Unkosten Unterschiede ergeben.

---

[17]) Karl Sparr: Das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen in der Provinz Pommern, S. 103.

[17]a) Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. III. Unterausschuß. 9. Arbeitsgruppe 7. Band. „Ladenhandel und ambulanter Handel mit Obst und Gemüse". Berlin 1929, S. 59.

Die Kleinhändler kaufen entweder im Lager des Großhändlers oder in der Markthalle ein, wo der Großhändler oft einen Marktstand für den Absatz an den Einzelhandel und den Konsumenten unterhält. Die erforderlichen Mengen sind gering, nur soviel, wie im Laden bzw. auf dem Wagen oder Marktstand Platz hat, wird angeschafft, da der Kleinhändler meist keine Keller zur Lagerung besitzt und andererseits, wie schon oben erwähnt, das Lagerrisiko auch nicht übernehmen will. Ist der Vorrat zu Ende, so wird abermals ein kleiner Posten eingekauft. Der Einkauf wird normalerweise sehr früh am Tage getätigt und von dem Kleinhändler selbst besorgt, da aber auch Gemüse und Obst mit eingekauft wird und der vorteilhafteste Einkauf dieser Ware nicht immer früh möglich ist, vergeht manchmal der Vormittag, ehe die Ware an der Verkaufsstelle des Händlers zur Verfügung steht. Der Verkauf wird während dieser Zeit von der Frau des Kleinhändlers oder einem sonstigen Familienmitglied erledigt, da der Kleinhändler nur in den seltensten Fällen in seinem Geschäft noch fremde Personen beschäftigt; die Unkosten würden sonst zu hoch und wären bei dem geringen Umsatz, den der Kleinhändler tätigt, oft nicht zu tragen. Die Ware wird mit Hilfe von Fuhrwerken — oft hat der Kleinhändler zu diesem Zwecke selbst ein Pferd — oder auch mit Handwagen an die Verkaufsstelle gebracht.

Der Kleinhändler setzt die Kartoffeln selten zentnerweise ab; die am Vormittag einkaufende Hausfrau läßt sich zehn, höchstens zwanzig Pfund geben, die für einige Tage ausreichen, um nach dem Verbrauch dieses Postens abermals eine ähnliche Menge einzukaufen. Da sowohl der Ladenhändler als auch der Straßenhändler eine gewisse Stammkundschaft haben, kennen sie ungefähr die täglich benötigten Mengen.

Die Kartoffeln werden beim Einkauf sofort bar bezahlt. Der Großhändler gewährt wohl auch manchmal Kredit, indem er kleine Posten bis zum nächsten oder übernächsten Tage stundet; es kommen auch Fälle vor, wo der Großhändler den Kleinhändlern längere Kredite einräumt bzw. sogar einräumen muß, wenn er seine Abnehmer nicht verlieren will. Das Betriebskapital des Kleinhändlers ist gering, der Händler bezahlt seinen Einkauf mit dem, was er am Tage vorher eingenommen hat; Rücklagen können kaum gemacht werden.

Die Unkosten sind bei dem Ladenhändler am höchsten, da er in den meisten Fällen keinen eigenen Laden besitzt, sondern Ladenmiete bezahlen muß. Doch auch der Straßenhändler und der Händler auf dem Markt haben für ihren Stand Abgaben — ein sogen. Standgeld — zu entrichten, und zwar muß dieses Standgeld, da es Händler mit mehreren Wagen gibt, für jeden Wagen bezahlt werden. Die Straßenwagenhändler bekommen in der Regel von der Stadtverwaltung die Plätze vorgeschrieben, wo sie ihren Wagen aufstellen dürfen.

Die Kleinhändler kommen in vielen Fällen aus einem anderen Berufe, den sie wegen Arbeitslosigkeit oder aus sonstigen Gründen aufgegeben haben. Sie sind oft gelernte Handwerker, manchmal auch

frühere Hausierer, denen das Herumziehen zu beschwerlich wurde. Ihre kaufmännische Vorbildung ist gering, die für den Kartoffel- und Gemüsehandel nötigen Fachkenntnisse erwerben sie im Laufe der Jahre durch ihre Tätigkeit. Außer einem Kasseeinnahme- und -ausgabebuch werden normalerweise keine Bücher geführt; Umsatz und Einkommen werden aus diesen festgestellt.

Der Kleinhändler ist das letzte Handelsorgan im Kartoffelhandel, mit ihm schließt die Reihe derer, die durch ihre Handelstätigkeit die Kartoffel vom Produzenten zum Konsumenten bringen.

Die Formen der Kartoffelhandelsgeschäfte.

a) Der Handel auf Grund greifbarer Ware.

Die Geschäfte des Kartoffelgroßhandels kann man in zwei Gruppen einteilen, die Geschäfte auf Grund greifbarer Ware mit sofortiger Lieferung und die Geschäfte mit späterer Lieferungsfrist. Bei der ersten Gruppe erfolgt der Abschluß normalerweise nach Besichtigung der Ware Zug um Zug, während bei den langfristigen Lieferungsgeschäften der Abschluß meistens unter der Klausel „gemäß Berliner Bedingungen von 1930" erfolgt. Die Qualität der Ware wird damit festgelegt. Im Kartoffelhandel sind diese langfristigen Lieferungsgeschäfte nicht identisch mit den Termingeschäften, wie sie an der Börse getätigt werden. Im Kartoffelhandel gibt es keine Börsen im handelsüblichen Sinne, an denen von Maklern Preisnotierungen vorgenommen werden. Die Kartoffelpreisnotierungen der Produktenbörsen kommen auf andere Art zustande, worauf später eingegangen werden soll. Eine sogenannte Kartoffelbörse findet nur einmal im Jahre statt, und zwar hält diese der Einheitsverband des deutschen Kartoffelhandels anläßlich seiner Generalversammlung ab. Die dort getätigten Umsätze sind sehr verschieden in den einzelnen Jahren, die Abschlüsse sind nur langfristige Lieferungsgeschäfte „gemäß Berliner Bedingungen". Diese ganze Einrichtung hat mit den Funktionen einer Börse nicht viel gemeinsam, sie soll für die Mitglieder des Einheitsverbandes des Deutschen Kartoffelhandels nur ein Anreiz zum Besuch der Generalversammlung sein [18]).

Im übrigen sind die Kartoffelkäufe und -verkäufe Handelsgeschäfte, wie sie auf jedem anderen Warenmarkt getätigt werden. Sie hängen in ihrer Gestaltung von dem Willen der Vertragschließenden ab, die gemäß dem Grundsatz der Vertragsfreiheit die einzelnen Bestandteile des Vertrages nach ihrer Übereinkunft regeln können.

Die oben schon erwähnten Berliner Bedingungen, die sehr oft als

[18]) Auskunft von Herrn Ewald Trepte, Leipzig, Vorsitzender der Bezirksgruppe Freistaat Sachsen des Einheitsverbandes des Deutschen Kartoffelhandels E. V.

Vertragsbestandteil vorkommen, sind vom Einheitsverband des Deutschen Kartoffelhandels E. V., Berlin, im Einverständnis mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag, dem Deutschen Landwirtschaftsrat und der Kartoffelbau-Gesellschaft herausgegeben worden und stellen eine Zusammenfassung und Regelung der im Kartoffelhandel üblichen Vertragsabschlüsse dar. Neben ihnen gibt es auch noch von anderen Verbänden aufgestellte Bedingungen, die sich von den Berliner Bedingungen kaum unterscheiden, aber weniger oft angewendet werden.

Als Besonderheit sind die in den letzten Jahren entstandenen Frühkartoffelveilings zu betrachten, auf die ich noch eingehen werde. Ebenfalls soll die Anfuhr unverkaufter Kartoffeln aus den Erzeugergebieten nach den Verbraucherzentren noch behandelt werden, da gerade diese oft große Preisstürze veranlaßt.

1. Die Frühkartoffelveilings.

Betrachten wir zuerst den Handel auf Grund greifbarer Ware, wie er durch die Veilings getätigt wird.

Die Veilings sind Versteigerungen nach holländischem Muster, die sich in Deutschland noch nicht lange und auch nicht zahlreich eingebürgert haben. Bei Kartoffelveilings handelt es sich in Deutschland nur um Auktionen von Frühkartoffeln [19]). Das erklärt auch, daß die Versteigerungsorte in Westdeutschland liegen, da die Frühkartoffeln des Ostens viel zu spät auf den Markt kommen.

Die zur Versteigerung gelangenden Kartoffeln werden direkt von den Erzeugern angeliefert. Die Gesamtmenge wird in Einzellose aufgeteilt, die mengenmäßig nicht gleich sind. Die Lose werden dann einzeln versteigert, und zwar ist der Gang der Versteigerung ein anderer als bei den holländischen Veilings. In Holland ist es üblich, bei diesen Versteigerungen mit einem Höchstgebot zu beginnen und dann den Kaufpreis allmählich zu mindern, während bei den deutschen Veilings mit einem Mindestgebot beginnend nach oben gesteigert wird [20]). Der Kauf der Ware erfolgt nach Besichtigung, Erzeuger und Großhändler stehen sich hier direkt gegenüber. Die starke Konkurrenz der Erzeuger — so meldet z. B. „Der Kartoffelhandel" vom 19. Juli 1930 eine Anfuhr von 13 600 Zentner Kaarster Frühkartoffeln innerhalb einer Woche — in Verbindung mit der direkten Fühlungnahme mit dem Großhandel bringen den Erzeuger allmählich dazu, nur eine gute Qualität zur Versteigerung anzufahren und gleichzeitig den Wünschen des Handels in bezug auf Größensortierung entgegenzukommen. So wird in Kaarst nach zwei Klassen sortiert verkauft. Die erste Klasse

[19]) Auskunft von Herrn E. Trepte, Leipzig.
[20]) Kartoffelhandel vom 12. Juli 1930. Artikel: Die Frühkartoffelveiling Wiesbaden.

umfaßt Kartoffeln von drei Zentimeter an aufwärts, die zweite die unter drei Zentimeter Querdurchmesser. Es hat sich dabei herausgestellt, daß diese Sortierung dem Verbraucher und damit auch dem Handel zusagt, sie wird deshalb scharf eingehalten. Außerdem stellt sich eine Sortierung nach drei Größenklassen zu teuer [21]).

Die Veilings werden von Genossenschaften abgehalten. Die Anlieferung der Frühkartoffeln erfolgt durch die Mitglieder, die Versteigerung wird ebenfalls durch ein Mitglied geleitet.

Die Genossenschaften sind Spezialgenossenschaften. Sie befassen sich nur mit dem Frühkartoffelabsatz, wobei sie auf die Qualität der angelieferten Ware eine starke Kontrolle ausüben.

Der Vorteil der Versteigerung für den Erzeuger liegt darin, daß er für seine Ware einen angemessenen Preis bekommt, da die Händler auch gegenseitig konkurrieren und keiner gern ohne Ware weggeht. Außerdem erhält der Produzent hier sein Geld sicher, da bei Auktionen Barzahlung immer Bedingung ist. Der Absatz durch die Veiling sichert ihm überdies den Großhandelspreis, da die Zwischenverdienste der Aufkäufer durch die direkte Versteigerung an die Händler wegfallen.

Die Vorteile für den Großhändler treten ebenfalls zu Tage. Da die gelieferten Kartoffeln einheitlich sortiert sind, kann er ohne Zeitverlust die gekauften Mengen dem Großmarkt der Stadt zuführen. Außerdem ist sein Risiko geringer geworden. Im Frühkartoffelgeschäft treten sehr oft starke Schwankungen auf, die es dem Händler nicht leicht machen, immer über die Konjunktur im Bilde zu sein. Auf den Versteigerungen treffen sich die Mehrzahl der Händler dieser Gegend, die mit ihren Preisgeboten den jeweiligen Verlauf der Konjunktur zeichnen. Damit ist jeder Händler in der Lage, sich mit seinen Preisen nach der Konkurrenz zu richten; er wird also kaum zu teuer bezahlen und wird sich ohne Schwierigkeiten über die Marktlage orientieren können.

Kartoffelveilings sind eine Erscheinung der letzten Jahre. Der Hauptversteigerungsort ist Kaarst bei Neuß, wo seit dem Jahre 1927 regelmäßig Frühkartoffelversteigerungen stattfinden. Eine weitere Frühkartoffelabsatzgenossenschaft wurde am 27. Juni 1930 mit dem „Frühkartoffelabsatzverein Wiesbaden-Erbenheim" e. G. m. b. H. in Wiesbaden gegründet [22]). Dieser Absatzverein versteigert in Wiesbaden für den Wiesbadener Handel und am Bahnhof Erbenheim für den Großhandel. Im Jahre 1931 haben allerdings keine Versteigerungen stattgefunden [23]).

---

[21]) Der Kartoffelhandel vom 26. Juli 1930. Artikel: Frühkartoffelversteigerung und Handel.

[22]) Der Kartoffel-Handel vom 5. Juli 1930.

[23]) Laut Auskunft von Herrn Theo Schneider, Wiesbaden-Biebrich, dem Vorsitzenden des Absatzvereins, ist nicht versteigert worden, „einmal weil das Finanzamt die Versteigerungen als umsatzsteuerpflichtig ansah und sich dadurch die Unkosten erheblich vergrößert hätten, dann um eine allzu starke Angleichung der sonst durch örtliche Nachfrage bestimmten Preise an die Großhandelspreise zu verhindern".

2. Der Kartoffelhandel mit aus dem Erzeugergiet unverkauft angelieferter Ware.

Besonders in den Jahren guter Kartoffelernten macht sich der Überfluß der Überschußgebiete bemerkbar. Die Zuschußgebiete können einen größeren Teil ihres Bedarfs aus der eigenen Produktion decken. Daraus ergeben sich für die Erzeuger und die Großhändler der Erzeugergebiete Absatzstockungen. Die Nachfrage der die Bedarfsgebiete versorgenden Händler ist nicht so stark, da sie einen größeren Teil ihrer Ware aus der Ernte der Zuschußgebiete für die Versorgung der Städte heranziehen können.

Der Kartoffelüberfluß veranlaßt vor allem die Erzeuger — der Händler kauft meist nur, was er braucht — an ihre Abnehmer in den Verbraucherzentren Ware zu liefern, ohne daß diese bestellt worden ist. Der Großstadthändler, der in Zeiten eines Überangebotes mehr als sonst auf Qualitätsware sieht und mehr als sonst die ihm gelieferte Ware beanstandet, verweigert die Annahme oder verlangt wenigstens Minderung wegen mangelhafter Qualität. Für den Versender lohnt sich eine Zurücknahme nicht, da er nicht weiß, was er mit den Kartoffeln anfangen soll und die Rückfracht ihm nur unnötige Kosten verursacht. Anderseits entstehen ihm nach Ablauf der zwölfstündigen Abladefrist weitere Kosten durch das Standgeld, das der Reichsbahn für nicht entladene Waggons zu zahlen ist. Es bleibt dem Erzeuger bzw. Versender nichts weiter übrig, als seine Kartoffeln für einen Schleuderpreis wegzugeben, wenn er überhaupt etwas dafür erhalten will.

Der Erzeuger schadet damit nicht nur sich selbst, sondern auch dem ehrlichen Handel, er unterstützt die unsauberen Elemente im Kartoffelhandel, die bei abflauender Konjunktur mit Beanstandungen mehr Geld verdienen als mit wirklicher Handelstätigkeit. Er gibt dieser Sorte Händler immer Gelegenheit, sich billig einzudecken und setzt dabei sein Geld zu. Welche Konsequenzen sich hieraus für den Erzeuger ergeben, brauche ich im Rahmen dieser Arbeit nicht zu erörtern, aber es ist zu hoffen, daß diese Erscheinungen auf dem Kartoffelmarkt bald nicht mehr auftreten.

Unter derartigen Schwemmen haben besonders Berlin und Essen zu leiden. Wie stark das Überangebot manchmal ist, zeigt eine Meldung des „Kartoffelhandel". In Berlin war in der letzten Oktoberwoche des Jahres 1930 die Anfuhr so stark, daß von 3891 bahnstehenden Wagen 2826 standgeldpflichtig waren [24]).

Ein Mittel, diese starken Zufuhren zu dämmen, ist die Androhung der Reichsbahn, die Standgelder zu erhöhen. An den schon getätigten Anfuhren werden die Verluste jedoch noch größer, da nun auf alle Fälle verkauft wird.

---

[24]) Kartoffelhandel vom 1. November 1930.

b) Die Lieferungsgeschäfte.

Die Lieferungsgeschäfte sind Geschäfte auf Zeit, d. h. die Lieferung muß innerhalb einer im Vertrag festgelegten Frist erfolgen. Sie sind keine Termingeschäfte, wie sie in anderen Handelszweigen getätigt werden; sie werden an keiner Börse abgeschlossen, da im Kartoffelhandel keine Börse existiert. Die einzelnen Vertragsbestandteile werden von Fall zu Fall zwischen den Beteiligten geregelt, sowohl Menge und Qualität als auch Erfüllungsort und -zeit unterliegen der freien Vereinbarung. Es gibt keine zwangsweisen Mindestabschlüsse in einer bestimmten Einheit oder einem Vielfachen dieser Einheit wie z. B. im Effektenterminhandel. Es haben sich jedoch im Kartoffelhandel einige der Erfüllungszeit nach verschiedene Geschäfte herausgebildet, die etwas näher zu behandeln sind.

1. Das Fixgeschäft.

Beginnen wir mit dem Geschäft, das in bezug auf Lieferungsfrist am strengsten erfüllt werden muß, dem Fixgeschäft. Das Wesen des Fixgeschäftes liegt in einer klaren und deutlichen Festlegung des Lieferungstermins in der Art, daß „der Endpunkt der Frist ein von vornherein ganz bestimmter, jedes weitere Ermessen ausschließender" ist[25]). Bei Vereinbarung von „sofortiger" Lieferung liegt kein Fixgeschäft vor, da hier die Zeit nicht genau festgelegt ist. Die genaue Zeitbestimmung muß dazu ein derart wesentlicher Bestandteil des Geschäftes sein, daß bei Nichterfüllung innerhalb der Zeit das ganze Geschäft damit ungültig wird. Beim Fixgeschäft will der Käufer genau wissen, daß er an dem bestimmten Tage über die gekauften Kartoffeln verfügen kann, da, wenn er dazu nicht in der Lage ist, das Geschäft für ihn jeden Wert verloren hat.

Im Kartoffelhandel liegt dann ein Fixgeschäft vor, wenn das Geschäft ausdrücklich mit dem Zusatz „ohne Nachfrist" abgeschlossen worden ist[26]). Es genügt hier nicht, eine Lieferungsverpflichtung für einen bestimmten Tag zu vereinbaren, da nicht jedes Geschäft mit bestimmter Lieferungsfrist gleichzeitig ein Fixgeschäft ist. Es gehört die Übereinkunft der Parteien dazu, diese Zeitbestimmung als wesentlichen Bestandteil anzusehen, als einen derart wichtigen Bestandteil, daß ohne ihn das Geschäft überhaupt nicht zum Abschluß gekommen wäre. Da ein dahingehender Parteiwille nicht immer klar zu erkennen ist, und sich aus dieser Ungewißheit oft Schwierigkeiten ergaben und Streitigkeiten entwickelten, hat man in den B. V. (Berliner Vereinbarungen) nur die Geschäfte als Fixgeschäfte anerkannt, die die Klausel „ohne Nachfrist" tragen. Da die B. V. Vertragsbestandteil der meisten Geschäfte

[25]) Kartoffel-Zeitung vom 28. September 1924.
[26]) Berliner Vereinbahrungen von 1930, § 3 Abs. 2.

sind, ist eine größere Sicherheit im Handel damit erreicht worden und die Entscheidung, ob Fixgeschäft oder nicht, viel leichter zu treffen.

Der Verkäufer genügt seiner Lieferungspflicht nach einer Entscheidung des obersten Schiedsgerichtes schon dann, wenn er innerhalb der vereinbarten Frist die Verladung vornimmt[27]). Er braucht sich nicht darum zu kümmern, wann die Eisenbahn die Absendung vornimmt, da dieser Zeitpunkt im allgemeinen seiner Einflußsphäre entrückt ist. Der Duplikatfrachtbrief muß dabei mindestens am letzten Tage der Lieferungsfrist abgestempelt sein, da der Käufer sich nur nach diesem bahnamtlichen Stempel bei der Beurteilung der Ablieferungsfrist richten kann. Trägt dieser Stempel ein späteres Datum, ist der Käufer zur Weigerung der Lieferung berechtigt, da der Verlader nach vollständiger Auflieferung die rechtzeitige Abstempelung verlangen kann und, wenn er das nicht getan hat, er eine wesentlich Verpflichtung aus dem Fixgeschäft nicht erfüllt hat[28]).

Dem Wesen des Fixgeschäftes entspricht es, daß der Käufer bei Verletzung der Vertragspflichten durch den Verkäufer möglichst schnell von den ihm zustehenden Rechten Gebrauch machen kann. Die Klausel „ohne Nachfrist" sagt, daß beide Parteien für den Fall der nicht rechtzeitigen Lieferung dahin übereingekommen sind, auf die bei anderen Geschäften zu setzende Nachfrist zu verzichten. Der Käufer kann von seinen Rechten sofort Gebrauch machen. Diese bestehen in Folgendem: Rücktritt vom Vertrag, Forderung von Schadenersatz wegen Nichterfüllung und Forderung nachträglicher Erfüllung. Wählt er den Rücktritt vom Vertrag, so kann er ohne weitere Fristsetzung zurücktreten, nur muß er dem Vertragsgegner seinen Rücktritt erklären. Diese Erklärung braucht nicht sofort zu erfolgen; doch kann der zur Leistung Verpflichtete, um Gewißheit zu erhalten, welches Recht der Leistungsberechtigte wählt, diesem eine Frist zur Erklärung setzen, nach deren Verlauf das Rücktrittsrecht erlischt, wenn es nicht erklärrt wird. Das Rücktrittsrecht kann auch ausgeübt werden, ohne daß der Verlader (ich nehme in diesem Falle an, daß der Verkäufer der Lieferungsverpflichtete ist) in Verzug geraten ist, d. h. er braucht nicht durch einen von ihm zu vertretenden Umstand an der rechtzeitigen Lieferung gehindert worden zu sein. Schadenersatz kann auch ohne weitere Fristsetzung gewählt werden, nur muß der Verkäufer dann in Verzug geraten sein, er muß die Unterlassung der Lieferung verschuldet haben.

Wird von obigen beiden Rechten kein Gebrauch gemacht, steht dem Käufer noch das Recht auf nachträgliche Erfüllung zu. Er muß dann dem Verkäufer sofort nach Ablauf der Lieferungsfrist anzeigen, daß er auf Erfüllung bestehe. Wird die sofortige Anzeige — verschuldet oder unverschuldet — unterlassen, geht das Recht verloren. Bei ord-

---

[27]) Spruchsammlung des Obersten Schiedsgerichtes beim Einheitsverband des Deutschen Kartoffel-Handels E. V. 1929. Heft 3, S. 3—5.

[28]) Schiedsspruch wie aus Anm. 27). Heft 3, S. 5—6.

nungsgemäßer Erklärung bleibt der Verkäufer zur Lieferung verpflichtet, das Geschäft läuft allerdings nicht mehr als Fixgeschäft, sondern nur als gewöhnliches Geschäft weiter, und für die weitere Abwicklung gelten die für dieses in Betracht kommenden Vorschriften.

Seine hauptsächlichste Anwendung findet das Fixgeschäft im Frühkartoffelhandel; die hier getätigten Lieferungsgeschäfte sind in der Regel nur Fixgeschäfte und zwar Fixgeschäfte mit sehr kurz bemessener Lieferfrist. Der Grund dazu liegt in den schnell aufeinander folgenden Preisschwankungen am Frühkartoffelmarkt, die das Risiko zu groß machen, wenn man nicht innerhalb einer kurzen Zeitspanne über die Ware verfügen kann. In den wenigen Tagen, die man dem Lieferanten Nachfrist setzen muß, kann der Preis derart gefallen sein, daß eine Verwertung mit Gewinn nicht mehr möglich ist. Es kommen auch auf dem Speisekartoffelmarkt Fixgeschäfte vor, allerdings nicht so häufig wie bei Frühkartoffeln. Bei Speisekartoffeln werden sie vor allem deshalb abgeschlossen, weil der vertragstreue Teil schneller zu seinem Rechte kommt, als es bei gewöhnlichen Lieferungsgeschäften der Fall ist. Kaum oder nur sehr wenig, werden Futter- und Fabrikkartoffeln „ohne Nachfrist" gehandelt.

2. Die übrigen Lieferungsgeschäfte.

Die übrigen Lieferungsgeschäfte unterscheiden sich nur durch die Festlegung der Lieferungsfrist von dem Fixgeschäft. In den Berliner Vereinbarungen werden die im Handel gebildeten Ausdrücke wie „prompt" usw. in bestimmte Zeitspannen festgelegt, damit über die Lieferungsfrist bei den Parteien keine Unklarheit entsteht. Nach § 3 Abs. 3 BV. ist unter „sofortiger" Abladung oder „sofortiger" Lieferung eine Lieferung innerhalb 5 Werktagen zu verstehen. Bei „prompter" Lieferung hat der Verkäufer innerhalb von 10 Werktagen zu liefern; bei keiner Vereinbarung über die Lieferfrist ist „prompte" Lieferung als ausgemacht zu betrachten. Bei „sukzessiver" Lieferung ist die Lieferung in ungefähr gleichen Mengen in ungefähr gleichen Zeitabschnitten zu bewirken.

Im Gegensatz zum Fixgeschäft ist bei diesen Geschäften das Setzen einer Nachfrist nötig, wenn der Käufer bei Nichtlieferung des Verkäufers auf Erfüllung des Vertrages bestehen will.[29]) Innerhalb dieser Nachfrist kann der zur Leistung Verpflichtete noch rechtsgültig erfüllen. Um Streitigkeiten über den Begriff „angemessen" — die Nachfrist muß zum Schutze des Verladers angemessen, d. h. so bemessen sein, daß er innerhalb dieser noch liefern kann — zu vermeiden, sind die im Kartoffelhandel als angemessen geltenden Nachfristen in den Berliner Vereinbarungen festgelegt. Sie unterscheiden sich von den in

[29]) § 376 HGB.

anderen Kartoffelhandelsbedingungen aufgeführten nicht. Die zu setzende Nachfrist beträgt nach den Berliner Vereinbarungen § 3 Abs. 10 regelmäßig fünf Tage, nur bei „sofortiger" Lieferung genügt eine Nachfrist von drei Tagen. Wenn die Frist ergebnislos verläuft, kann der Gläubiger die Leistung ablehnen und Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen oder vom Vertrage zurücktreten.

Ohne weiteres wird der Vertrag ungültig, wenn die Verladung wegen Frost, Verladesperre etc. nicht möglich ist und diese Behinderung länger als ununterbrochen vier Wochen dauert.[30]). Eine Ausnahme davon bildet die Lieferung von Fabrikkartoffeln, bei denen die Lieferungsfrist sich über diese Zeit hinaus bis zur Beendigung des Behinderungsgrundes verlängert.[31])

Kartoffeln werden im allgemeinen lose verladen, wenn nicht Verladung in Säcken besonders vereinbart ist. Für die Beschaffung des Eisenbahnwaggons hat der Verkäufer zu sorgen, ebenfalls hat er sich um die Beschaffenheit des Wagens zu kümmern und eventuelle Salzreste — Rückstände von künstlichem Dünger greifen die Qualität der Kartoffeln an — sorgfältig zu entfernen. Vorsatz- und Scheidebretter hat er zu stellen, kann allerdings ihre Rücksendung durch beigefügten Frachtbrief verlangen oder sie mit dem Käufer zu angemessenem Preise verrechnen. Das zum Frostschutz verwendete Stroh geht zu Lasten des Käufers und ist wie die Scheidebretter vom Gewicht der Ladung abzusetzen.

Wird eine Eisenbahnwagenladung gehandelt, so sind darunter 300 Zentner zu verstehen, bei Frühkartoffeln jedoch nur 100 bis 200 Zentner je nach der Jahreszeit und der Beschaffenheit der Ware.

Um nicht bei jedem kleinen Mangel einer willkürlichen Beanstandung ausgesetzt zu sein, sind für die Qualität der einzelnen Kartoffelarten bestimmte Grenzen festgesetzt, die geringfügige, bei Feld- und Futterkartoffeln jedoch ziemlich hohe Abweichungen von der einwandfreien Beschaffenheit der Ware zulassen. Die zur Annahmeverweigerung berechtigenden Abweichungen sind sowohl nach Hundertteilen des Gewichtes, als auch nach Prozent Minderwert der gehandelten Kartoffeln geregelt. Am geringsten ist der Spielraum bei anerkannten Pflanzkartoffeln, wo fremde Sorten nicht mehr als $^1/_5$ % des Gewichtes betragen dürfen, wenn eine Annahmeverweigerung vermieden werden soll. Die höchste zulässige Gewichtsabweichung beträgt 20% bei Fabrikkartoffeln, d. h. es können bis zu 20% des Gewichtes Besatz von Stroh, Erde etc. sein. Die Grenzen für den zulässigen Minderwert schwanken zwischen 10% bei Speisekartoffeln und 35% bei Futterkartoffeln. Bleibt der Minderwert innerhalb dieser Grenzen, ist eine Annahmeverweigerung nicht möglich, sofern der Vertrag mit der Klausel „Berliner Vereinbarungen von 1930" abgeschlossen worden ist.

[30]) Berliner Vereinbarungen von 1930 § 3, Abs. 8.
[31]) Berliner Vereinbarungen von 1930 § 9, Abs. 9.

Ich möchte nochmals betonen, daß die Vertragspartner jederzeit nach anderen eigenen Vereinbarungen Geschäfte abschließen können. Die Berliner Vereinbarungen sind nur der Niederschlag der im Kartoffelhandel herausgebildeten Gebräuche in Bezug auf Qualität und Quantität, sie geben eine Möglichkeit, durch ihre Anwendung Streitigkeiten leichter zu regeln. Sie sind aber keineswegs für die Kartoffelhändler und -produzenten obligatorisch und lassen auch Sondervereinbarungen über einzelne Punkte zu. Sie müssen einem Geschäft ausdrücklich zu Grunde liegen und gelten auch nur dann „mangels ausdrücklicher anderer Vereinbarungen".[32]).

c) Die Regelung der Streitigkeiten durch Verbandsschiedsgerichte.

Die im Kartoffelhandel leicht entstehenden Streitigkeiten, vor allem über die Qualität der Ware, haben zur Bildung privater Schiedsgerichte geführt, da das ordentliche Gerichtsverfahren zu schwerfällig arbeitet und dem Handel nur mit schnellen Entscheidungen gedient ist.

Den Kartoffelhandelsvereinigungen, die schon durch besondere Vereinbarungen eine gewisse Gleichmäßigkeit in den Handel bringen wollen, obliegt es auch, für die Aufstellung von Schiedsgerichten zu sorgen. So haben sowohl der Einheitsverband des Deutschen Kartoffelhandels E. V., Berlin, als auch der Bund Deutscher Rauhfutter-, Fourage-, Kartoffel- und Gemüsehändler E. V., Dresden, Schiedsgerichte eingerichtet, die unter Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges entscheiden. Die Schiedsgerichtsordnungen der beiden Verbände unterscheiden sich wie ihre Geschäftsbedingungen nur unwesentlich; da wir uns vorher an die Vereinbarungen des Einheitsverbandes gehalten haben, wollen wir auch diesen Betrachtungen die Schiedsgerichtsordnung desselben Verbandes zu Grunde legen.

Die Bildung der Schiedsgerichte erfolgt nach dem sogen. Handelskammersystem, d. h. die Schiedsrichter werden von einer von den Parteien unabhängigen Stelle ernannt. Ernennungsstelle für das Schiedsgericht in Berlin ist das geschäftsführende Vorstandsmitglied, für die Schiedsgerichte bei den Bezirksgruppen der Vorsitzende der Bezirksgruppe (§ 5, Abs. 2 Schiedsgerichtsordnung von 1926). Die Zahl der Schiedsrichter im ersten Rechtszuge beträgt drei, doch kann bei einem Streitwert bis zu 300.— RM. einschließlich nur ein Richter amtieren (§ 5, Abs. 1). Die Schiedsrichter können, aber müssen nicht einen Rechtskundigen zur Beratung hinzuziehen. Die Schiedsrichter werden incl. des Obmannes, der die Verhandlung zu leiten hat (§ 8, 1), aus der Schiedsrichterliste des Verbandes entnommen (§ 5, 3). Sind die streitenden Parteien Kaufleute, sollen nur Kaufleute, sind sie Landwirte, sollen zwei Landwirte und sind sie Kaufleute und Landwirte, so sollen mindestens ein Kaufmann und ein Landwirt Scheidsrichter sein (§ 6, 1).

---

[32]) Berliner Vereinbarungen von 1930, § 1.

Den Parteien steht das Recht zu, einen Schiedsrichter abzulehnen. Der Antrag dazu ist unverzüglich nach Bekanntgabe der Schiedsrichter, spätestens drei Tage vor dem Termin, unter Angabe der Gründe einzureichen (§ 7, 1). Die Entscheidung über die Ablehnung trifft das Schiedsgericht nach Ausscheiden des abgelehnten Schiedsrichters (§ 7, 2). Wird im Sinne des Antrages entschieden, so werden neue Richter ernannt.

Die Verhandlungen vor dem Schiedsgericht müssen mündlich geführt werden (12, 1), nur bei Einverständniserklärung beider Parteien könnte das Schiedsgericht schriftlich ohne mündliche Verhandlung entscheiden.

Die Vertretung der Parteien in der mündlichen Verhandlung durch einen Rechtsanwalt ist im ersten Rechtszuge ausgeschlossen. Wohl können die Parteien einen Vertreter mit schriftlicher Vollmacht schicken, doch darf dieser nicht berufsmäßig mit der Vertretung von Prozeßsachen sich befassen (§ 12, 2). Erscheint eine Partei nicht zur mündlichen Verhandlung, so wird nach Lage der Akten entschieden.

Das Beweisverfahren ist an keine Regeln gebunden. Das Schiedsgericht ist jedoch nicht befugt, Eide oder eidesstattliche Versicherungen anzufordern, um die Glaubwürdigkeit der Zeugenaussagen zu erhärten. Ebenso wenig kann es irgendeinen Zwang auf die Zeugen ausüben, vor ihm zu erscheinen, es hat aber das Recht, die freiwillig vor ihm erscheinenden Zeugen und Sachverständigen zu vernehmen (§ 14, 1).

Über die Verhandlung selbst muß ein Protokoll geführt werden (§ 19, 1), das normalerweise alle wichtigen Daten der Verhandlung enthält.

Die Entscheidung fällt durch Stimmenmehrheit (§ 17, 2), den Parteien kann jedoch auch ein gerichtlicher Vergleich vorgeschlagen werden. Für die Niederlegung der Schiedssprüche ist das für den Sitz des Schiedsgerichtes zuständige Amtsgericht als zuständig erklärt worden, eine Abschrift des Schiedsspruches soll der Geschäftsstelle des Verbandes eingereicht werden.

Gegen das Urteil der ersten Instanz ist die Berufung möglich, die bei dem Schiedsgericht des ersten Rechtszuges innerhalb einer Woche nach Zustellung des angefochtenen Spruches einzulegen ist. Das gesamte Streitmaterial wird dann dem Oberschiedsgericht übersandt, das den gleichen Sitz hat wie das erste Schiedsgericht (§ 27, 1). Nur für den Fall, daß der Wert des Streitgegenstandes 3000.— RM übersteigt, entscheidet das Oberschiedsgericht in Berlin.

Die Anzahl der Richter beträgt hier ebenfalls drei, doch dürfen Richter, die bei dem ersten Schiedsspruch mitgewirkt haben, nicht in derselben Sache in der Berufungsinstanz amtieren. Die Vorschrift, daß sich die Schiedsrichter des Oberschiedsgerichtes aus Angehörigen der Versender- und Empfängergebiete zusammensetzen sollen (§ 27, 3), ist genau so wie die Vorschriften über die Wahl der Schiedsrichter erster Instanz (ob Kaufleute, Landwirte usw. § 6, 1) eine Sollvorschrift,

deren Nichtbeachtung keinen Einfluß auf den rechtlichen Bestand des Schiedsspruches ausübt. Die eben erwähnten Vorschriften des § 6, 1 kehren in § 29 für das Oberschiedsgericht wieder und haben hier als Sollvorschriften dieselbe Wirkung.

Die übrigen Vorschriften für das Verfahren vor dem Oberschiedsgericht sind dieselben wie die der ersten Instanz, nur ist hier die Vertretung durch einen Anwalt gestattet, sofern der Wert des Berufungsgegenstandes 2.000.— RM. übersteigt und die betreffende Partei ihre dahingehende Absicht mindestens eine Woche vor dem Verhandlungstermin der gegnerischen Partei mitgeteilt hat (§ 30).

Als letzte Instanz ist das Oberste Schiedsgericht geschaffen worden, das nur bei Rechtsverletzung angerufen werden kann. Die Revisionsfrist beträgt ebenfalls eine Woche. Das Oberste Schiedsgericht wird mit fünf Richtern besetzt, die von dem geschäftsführenden Vorstandsmitglied des Einheitsverbandes ernannt werden (§ 32). Die Vertretung durch Anwälte ist zulässig, nur muß der anderen Partei die Vertretung bekannt gegeben werden wie bei dem Oberschiedsgericht.

Während sonst das Bestreben vorherrscht, Juristen möglichst von den Schiedsgerichten fernzuhalten, ist bei dem Obersten Schiedsgericht die Hinzuziehung „eines zum Richteramt befähigten Rechtskundigen zur Verhandlung und Beratung" Pflicht. Eine Verletzung dieser Vorschrift könnte die Aufhebung des Schiedsspruches herbeiführen. Der Betreffende hat kein Stimmrecht.

Die Schiedsgerichte des Bundes Deutscher Rauhfutter-, Fourage-, Kartoffel- und Gemüsehändler E. V. weisen gegenüber den oben behandelten nur den Unterschied auf, daß die Schiedsrichter nach dem freien System, d. h. von den Parteien selbst, ernannt werden. Außerdem sind die Kosten anders geregelt.

Die Vorteile dieser Schiedsgerichte liegen in der raschen Erledigung des Streitfalles, die den Kartoffelhändlern besonders erwünscht ist, da sie bei den Konjunkturschwankungen, um Verluste zu vermeiden, schnelle Dispositionsmöglichkeit über die Ware verlangen. Fehlurteile kommen selten vor, da die Richter selbst Fachleute sind und nicht erst auf das Urteil von Sachverständigen angewiesen sind. Sie kennen aus ihrer jahrelangen Tätigkeit die im Kartoffelhandel üblichen Gebräuche genau und sind dadurch viel leichter in der Lage, ein gerechtes und beide Teile befriedigendes Urteil abzugeben. Fehlentscheidungen werden auch deshalb weniger vorkommen, weil entsprechend der ordentlichen Gerichtsbarkeit drei Instanzen geschaffen worden sind, deren letzte zwangsläufig einen zum Richteramt befähigten Juristen zur Beratung hinzuziehen muß, der Verstöße gegen das Gesetz bei der Entstehung des Urteils verhindert. Es ist damit die Garantie gegeben, daß mindestens die Urteile des Obersten Schiedsgerichtes mit den sonstigen Vorschriften nicht in Widerspruch geraten.

Nachteile in der Tätigkeit der privaten Schiedsgerichte sind nicht festzustellen. Die Differenzen im Kartoffelhandel werden in der Regel nur durch diese Schiedsgerichte ausgeglichen. Die Kartoffelhändler

übergeben die Regelung ihrer Streitigkeiten lieber ihren mit der Materie vertrauten Kollegen, als daß sie sich an die ordentlichen Gerichte wenden. Streitfälle in Kartoffelhandelsangelegenheiten sind daher auch ziemlich selten vor den ordentlichen Gerichten. Damit ist bewiesen, daß die Schiedsgerichte zur Zufriedenheit der Beteiligten arbeiten und daß ihre Einrichtung für den Kartoffelhandel von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist.

Die Zahlungsweise im Kartoffelhandel.

a) Die Barzahlung.

Die im Kartoffelhandel vorherrschende Zahlungsart ist die Barzahlung, die sowohl im Platz- als auch im Versandhandel angewendet wird. Wechselzahlungen kommen sehr selten vor, die Kreditierung des Kartoffelgeschäftes mit Hilfe von Wechseln ist ein Ausnahmefall. Nur ganz vereinzelt werden kurzfristige Wechsel zur Zahlung verwendet.

Der Einkauf der Ware erfolgt wie bei allen Kasseartikeln Zug um Zug, d. h. Ware gegen sofortige Bezahlung. Vor allem der Produzent, der Landwirt, will, wenn er seine Ware abgibt, sofort den Gegenwert in der Hand haben. Dem Einkäufer, mag er nun Ausgleichshändler oder kleiner Landhändler sein, bleibt deshalb nichts weiter übrig, als mit den nötigen Mitteln versehen beim Landwirt vorzusprechen. Die Bezahlung erfolgt hier bei Empfang der Ware, der Käufer ist meistens beim Verladen gegenwärtig. Es hat sich jedoch kein Gebrauch herausgebildet, bei sofortiger Barzahlung einige Prozent Skonto abziehen zu können [33]), der Rechnungsbetrag wird auch bei sofortiger Zahlung voll vergütet. Ohne sofort zur Verfügung stehende Barmittel ist es nur sehr schwer möglich, beim Landwirt Ware zu bekommen, der Landwirt gewährt dem Einkäufer, selbst wenn er ihn schon öfters beliefert hat, nur ungern Kredit; auch fühlt er sich betrogen, wenn ihm bei der Bezahlung ein paar Prozent Skonto abgezogen werden.

Auch im Verkehr zwischen Händlern ist es durchaus üblich, sich der Barzahlung zu bedienen. Nur ist hier die sofortige Zahlung etwas in den Hintergrund gedrängt worden [33]). Es wird nicht mehr sehr häufig „Kasse gegen Duplikat" gehandelt, was bedeutet, daß der Preis bei Empfangnahme des Frachtbriefdoppels zu zahlen ist, der Verkäufer ist vielmehr genötigt, dem Käufer wenigstens kurze Zeit Kredit zu gewähren, so daß die Entrichtung des Gegenwertes meistens einige Tage nach Empfang der Ware erfolgt. Diese Kreditgewährung erfolgt zinslos, der Verkäufer bekommt auch bei verspäteter Zahlung seines Abnehmers keine besondere Zinsvergütung. Die Kreditgewährung erfolgte früher in der Regel aus eigenen Mitteln, heute ist der Verkäufer genötigt, seinerseits selbst Bankkredit in Anspruch zu nehmen.

[33]) Auskunft von Herrn E. Trepte, Leipzig.

Bei der Verabredung „Kasse gegen Duplikat" ist der Preis der Ware unbedingt in bar zu zahlen, die Zusendung eines Schecks genügt nicht, sie kann „nicht als vollwertiger Ersatz" angesehen werden [34]). Die Bank ist jedenfalls bei Scheckzahlung nicht eher zur Auslieferung der Dokumente verpflichtet, als der Scheck eingelöst ist. Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen ist deshalb die Barzahlung bei dieser Verabredung stets vorzuziehen, da der Käufer sonst eventuell die Rügefrist ungenutzt verstreichen läßt [35]).

b) Das Akkreditiv.

Vor allem in Zeiten wirtschaftlicher Überlegenheit des Verkäufers, also besonders bei Warenknappheit, läßt sich der Verkäufer, um jedes Zahlungsrisiko zu vermeiden, von dem Käufer ein Akkreditiv bei einem Dritten, normalerweise bei einer Bank, stellen. Auch im Verkehr mit dem Ausland oder mit faulen Kunden sichert sich der Lieferant auf diese Weise. Da das Akkreditiv auch im Kartoffelhandel vorkommt, seien noch einige Worte darüber gesagt.

Der Erzeuger bzw. Verkäufer erklärt sich zur Lieferung von Kartoffeln nur dann bereit, wenn der Käufer ihm mit Hilfe des Akkreditivs die Zahlung verbürgt. Der Käufer beauftragt darauf seine Bankverbindung an den Verkäufer gegen Einlieferung des Frachtbriefduplikates und der Rechnung über die gehandelte Menge den Rechnungsbetrag zu zahlen. Damit hat der Verkäufer die Gewißheit, in den Besitz des Gegenwertes der gelieferten Kartoffeln zu kommen.

Die Bank gewährt dabei dem durch das Akkreditiv Begünstigten keinen Kredit, sie leistet nur Zahlung an ihn [36]). Die Bank bestätigt dem Akkreditierten normalerweise das Akkreditiv, da der größeren Sicherheit halber von dem Verkäufer das Akkreditiv als ein unwiderrufliches gefordert wird. Andererseits will die Bank die Verpflichtung zur Zahlung nicht auf unbestimmte Zeit übernehmen, sie setzt deshalb dem Lieferanten eine Frist, bis zu welchem Termin er die Dokumente angeliefert haben muß, da die Bank sie später nicht mehr einlöst.

Der Vorteil dieser Zahlungsart liegt für den Verkäufer in der Sicherheit, sein Geld zu bekommen. Der Käufer zahlt hier auch nicht im Voraus, da der Lieferant das Frachtbriefduplikat vorlegen muß zum Beweise, daß er die Ware verschickt hat. Gerade bei Kartoffeln ist aber das Risiko in bezug auf die Qualität der Ware ziemlich groß; hat der Verkäufer schlecht geliefert, ergeben sich für den Käufer Schwierig-

---

[34]) Spruchsammlung des Obersten Schiedsgerichtes 4. Heft 1930, S. 2.

[35]) Nach Urteil des Obersten Schiedsgerichtes vom 15. Januar 1929 läuft die Rügefrist von dem Moment an, in dem der Käufer die Möglichkeit bekommt, in den Besitz der Dokumente zu gelangen. In: Spruchsammlung des Obersten Schiedsgerichtes 4. Heft 1930, S. 2.

[36]) Obst: Das Bankgeschäft 1930, Band 1, S. 406.

keiten, wieder zu seinem durch den Minderwert bedingten Geld zu kommen. Die Neigung des Käufers, ein Akkreditiv zu stellen, ist daher ziemlich gering, und es ist in den meisten Fällen ein Nachgebenmüssen gegenüber der größeren wirtschaftlichen Macht des Verkäufers, wenn der Käufer sich zur Stellung eines Akkreditives bereit erklärt.

c) Der Bankkredit im Kartoffelgroßhandel.

Der starke Kapitalbedarf im Kartoffelgroßhandel zwingt den Großhändler, da die eigenen Mittel nicht immer ausreichen oder nicht flüssig sind, fremdes Geld zur Finanzierung in Anspruch zu nehmen. Als Kreditgeber kommen vor allem die Banken in Frage. Dabei wird im Kartoffelhandel keine bestimmte Bank bevorzugt, je nach der Kulanz der Bedingungen wird der Kredit dort aufgenommen, wo er am günstigsten ist. Die Bank räumt den Kredit gewöhnlich in der Form ein, daß dem Kunden ein Kontokorrentkonto eingerichtet wird, auf das der kreditierte Betrag gutgeschrieben wird, während er auf einem Sonderkonto dem Kunden belastet wird. Der Grund dieser Buchungsart liegt darin, daß der Kunde, der den Kredit nicht immer voll in Anspruch nimmt, dann Zinsen und Provision für den gesamten Kredit zahlen muß, während er auf dem Kontokorrentkonto sein Guthaben nur mit den geringeren Habenzinsen verzinst bekommt. Es springt für die Bank dabei ein höherer Gewinn heraus, als wenn sie dem Kunden für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kredit auf dem laufenden Konto Sollzinsen und Provision berechnet. Der Großhändler verfügt dann nach Bedarf über sein Konto. Er hebt bar ab, beauftragt die Bank, Überweisungen auszuführen, und bedient sich auch des Scheckheftes, um seinen Verpflichtungen nachzukommen. Ebenso läßt er sich von seinen Abnehmern die ihm zustehenden Beträge auf sein Konto überweisen bzw. zahlt bar empfangenes Geld ebenfalls bei der Bank ein.

Die Bank gewährt Kredit nur gegen Sicherheit. Ein Großhändler, der keine Sicherheiten bieten kann, wird in der Regel von der Bank auch kein Geld geliehen bekommen, da Personalkredit im Kartoffelgroßhandel kaum vorkommt und der Großhändler normalerweise auch keinen Bürgen findet, der für den Bankkredit die Bürgschaft übernimmt. Die Ausdehnung des Geschäftes wird in solchen Fällen eine geringe sein müssen. Die gebräuchlichsten Sicherheiten sind Grundstücke und Gebäude, auf welche die Bank eine Sicherungshypothek eintragen läßt, deren unterste Grenze die Höhe des gewährten Kredites ist. Da die Sicherungshypothek jedoch nicht nur den Kredit decken soll, sondern auch die aus dem Kreditgeschäft entstehenden Zinsen und Provisionen sowie eventuelle Verpflichtungen des Händlers gegenüber der Bank aus dem laufenden Konto, wird die Sicherungshypothek in der Regel höher sein als der gewährte Kredit. Kommt die Bank in die Lage, sich aus

dem belasteten Grundstück befriedigen zu müssen, so hat sie dem Gericht die Höhe der Forderung nachzuweisen. In den letzten Jahren ist vielfach an Stelle der Sicherungshypothek die Grundschuld getreten, die als beweglicheres Pfand der Bank bessere Möglichkeiten der Verwertung bietet, doch soll hier auf die Unterschiede zwischen Sicherungshypothek und Grundschuld nicht näher eingegangen werden.

Neben dieser Sicherheit will die Bank auch einen Einblick in die Ausdehnung und die Lage des Geschäftes haben. Sie fordert deshalb regelmäßig von dem kreditsuchenden Großhändler eine Bilanz ein, ehe sie ihm ein Konto eröffnet. Da die Geschäftsverbindung dann ziemlich eng wird, weiß die Bank über die jeweilige wirtschaftliche Lage ihres Kunden Bescheid und kann sich bei Gefahr rechtzeitig zurückziehen, d. h. Abdeckung ihres Kredites verlangen, hilfsweise sich aus der Sicherungshypothek bzw. Grundschuld befriedigen.

Ohne die Möglichkeit der Kreditinanspruchnahme wären dem Kartoffelgroßhandel ziemlich enge Grenzen gezogen. Mancher Großhändler wäre nicht in der Lage, sein Geschäft in dem erforderlichen Ausmaße zu betreiben. Der Kredit verhindert Stockungen im Kartoffelhandel, die sich sonst auf die Marktlage und die Preisbildung ungünstig auswirken würden, und erleichtert damit einen ordnungsgemäßen Ablauf des Geschäftes.

2. Teil.

Die Bildung der Kartoffelgroßhandelspreise und die Kartoffelpreisbewegung.

I. Die Kartoffelpreisbildung im Großhandel (allgemeine Analyse.)

Bei der folgenden Untersuchung sollen vor allem die Faktoren, die den Spätkartoffelpreis beeinflussen, herausgestellt werden, da bei einer Analyse der Frühkartoffelpreise die Richtigkeit dieser Analyse wegen fehlender geeigneter Preisnotierungen nicht nachzuprüfen ist [1]). Ebenfalls werden keine Preisnotierungen für Saat- und Futterkartoffeln vorgenommen [2]). Die Analyse wird sich deshalb vor allem auf den Speisekartoffelmarkt erstrecken müssen, doch sollen auch über die Preise der Fabrikkartoffeln einige Worte gesagt werden.

Die Kartoffel wird in in ganz Deutschland und darüber hinaus in vielen Gebieten der Erde als Nahrungsmittel verwendet. Sie ist mehr als alles andere bei uns ein Volksnahrungsmittel; die Zahl der Abnehmer ist deshalb sehr groß, und der Verkäufer ist nicht von der Kauflust und -kraft weniger Konsumenten abhängig. Andererseits hat auch der Käufer die Wahl unter mehreren Anbietern. Der Preis wird sich daher aus der Gesamtheit des Angebots und der Nachfrage bilden, die Konkurrenz der Verkäufer untereinander und der Käufer untereinander wird einen Ausgleich schaffen, der als Preis der Marktlage entspricht.

Im Kartoffelgroßhandel stehen sich auf dem Markte der Erzeuger und der Großhändler gegenüber. Unter Markt ist dabei sowohl der konkrete als auch der gedachte Markt zu verstehen, d. h. die Kartoffeln werden einmal an einem bestimmten Orte unter gleichzeitiger Anwesenheit der Ware gehandelt, während das andere Mal Geschäftsabschlüsse ohne vorherige Besichtigung der Kartoffeln und Ortsgebundenheit erfolgen (z. B. 300 Ztr. Speisekartoffeln „Industrie" gemäß Berliner Bedingungen von 1931). Nach bzw. schon während der Ernte setzt sich der Landwirt mit seinen bisherigen Abnehmern, den Kartoffelgroßhändlern, in Ver-

[1]) Dr. Adolf Vogel: Preisspannen im Kartoffelhandel. Berlin 1931, S. 16.
[2]) Dr. A. Vogel: a. a. O. S. 13.

bindung und bietet ihnen die Ware an, ebenso sucht der Großhändler seine Lieferanten auf und verschafft sich eine Übersicht der ihm wahrscheinlich zur Verfügung stehenden Mengen. Abschlüsse werden zwischen den Landwirten und den Großhändlern erst dann zustande kommen, wenn sich beide ein Bild über die Marktlage gemacht und eine Meinung über die für sie tragbaren Preise gebildet haben. Sie werden beide bei ihren Preisforderungen bzw. Preisgeboten bestimmte Faktoren berücksichtigen, die an den einzelnen Orten und zu den verschiedenen Zeiten verschieden stark wirken und je nach ihrem Überwiegen die Höhe der Preisforderungen und -gebote bestimmen. Es muß also jedem Geschäft eine Überlegung der Parteien vorangehen, deren Resultat im Kampf mit dem Partner und der Konkurrenz durchzusetzen versucht wird. Dabei ist nicht gesagt, daß jeder einzelne Erzeuger bzw. Großhändler die Überlegung objektiv richtig ausführt, daß er alle Faktoren vollständig zu seiner Berechnung heranzieht. Die Faktoren wirken sich bei dem Einzelnen auch verschieden stark aus. Es soll nun versucht werden, die Bestimmungsgründe herauszustellen, die der Erzeuger und der Großhändler bei der Festsetzung der Preisforderung bzw. des Preisgebotes berücksichtigen müssen, wenn sie keinen Verlust erleiden wollen.

Für den Erzeuger bilden die Produktionskosten den Ausgangspunkt und die Grundlage seiner Kalkulation. Auf die Dauer gesehen wird er nicht unter diesen verkaufen können. Ferner hat er bei seiner Preisforderung die Forderungen der übrigen Erzeuger, die mit ihm auf dem Markt in freiem Wettbewerb stehen, zu beachten; geht seine Einschätzung der Kartoffeln über die der übrigen Landwirte hinaus, werden die Großhändler ihren Bedarf bei diesen decken, und er wird, wenn er seine Kartoffeln überhaupt verkaufen will, gezwungen sein, sich den Forderungen der Wettbewerber anzupassen. Dabei kommen nicht nur die Wettbewerber des Inlandes, sondern auch die des Auslandes in Betracht. Als weiterer Faktor wirkt sich die Angebotsmenge aus, d. h. die Gesamternte, die in einem Jahre erzielt wird. Auch hier sind die Ernten des Auslandes eventuell mit zu berücksichtigen. Auf den Zusammenhang zwischen Ernte und tatsächlichem Angebot soll später noch eingegangen werden. Der Erzeuger wird auch die Möglichkeiten der anderweitigen Verwertung der Kartoffeln, wie Verfütterung, industrielle Verwertung, in ihrer Auswirkung auf die Marktlage abschätzen, da diese zusammen mit der Kartoffeltrocknung den Markt entlasten, d. h. die Angebotsmenge verringern und so auf die Preisbildung nicht ohne Einfluß bleiben.

Der Großhändler wird erst dann kaufen, wenn er überzeugt ist, daß er die gekaufte Menge wieder absetzen kann. Der einzelne Händler hat oder schafft sich eine Vorstellung über seine Absatzmöglichkeiten auf Grund seiner Erfahrung. Er wird sich dabei überlegen, wie stark die Kaufkraft der Konsumenten ist, welchen Teil ihres Einkommens

diese auf die Versorgung mit Kartoffeln verwenden werden oder können. Aus der Bewegung der Einkommen wird er schätzen, eine bestimmte Menge Kartoffeln absetzen zu können, wobei eine Steigerung des Einkommens ihn berechtigt, anzunehmen, daß seine Verkaufsmöglichkeiten in dem betreffenden Jahre nicht so günstig sind wie in Jahren mit sinkendem Einkommen, da die Kartoffel als billigstes Nahrungsmittel von den unteren Schichten in Notzeiten eine Bevorzugung gegenüber Fleisch und Brot erfahren muß. Der Großhändler wird auch an Konsumänderungen, welche die Kartoffel zugunsten des Gemüses zurückdrängen, bei der Schätzung seines Absatzes nicht vorübergehen können. Die vermutliche Nachfragemenge seitens seiner Kundschaft wird ihm bestimmte Grenzen für sein Preisgebot setzen, da die Höhe seines Umsatzes einen größeren oder kleineren Gewinn an der Einheit rechtfertigt; je höher der Umsatz ist, um so geringer kann der Händler seine Verdienstspanne an einem Zentner berechnen und um so höher kann sein Preisgebot sein. Der Händler ist zur Deckung seines Bedarfes nicht nur auf den inländischen Markt angewiesen. Reicht dieser für seine Nachfrage nicht aus oder sind die Preise zu hoch, so steht dem Großhändler der Auslandsmarkt zur Verfügung. Sein Preisgebot wird sich stark an den ausländischen Preisen orientieren; geben ihm die ausländischen Märkte die Möglichkeit, sich dort billiger einzudecken, wird er auch auf dem deutschen Markte nur die Preise zu zahlen bereit sein, die den ausländischen unter Berücksichtigung von Fracht und Zoll entsprechen. Die ihm entstehenden Unkosten muß der Händler bei seinem Preisgebot ebenfalls berücksichtigen. Seine Handlungsunkosten sind dieselben wie die eines anderen Handelsbetriebes, wie, um einige zu nennen, Verzinsung seines Kapitals, Reisespesen, Verladespesen, Telephonspesen, die oft für eine Ladung sehr hoch sind, Fracht, eventueller Zoll, Steuern usw. Der Händler ist hier dem Erzeuger gegenüber im Nachteil bei seiner Kalkulation, da der Erzeuger auf Grund der ihm bekannten tatsächlichen Ernte die Produktionskosten für einen Zentner genau feststellen kann, während der Händler nicht im voraus weiß, wie groß sein Umsatz sein wird; er kann infolgedessen nur schätzen, wie er die allgemeinen Unkosten, die nicht bei jedem Geschäft besonders entstehen, auf die Einheit verteilen muß.

Die auf Grund obiger Faktoren zustande gekommenen Preisforderungen und -gebote treffen auf dem Markte zusammen. Aus ihnen muß sich der Preis bilden. Eine Einigung ist nur auf dem Wege eines Kompromißbeschlusses zu erzielen. Der Preis wird normalerweise auf der Linie zwischen Mindestforderung und Höchstgebot liegen. Er kann bei starker Überfüllung des Marktes allerdings auch unter die Mindestforderung herabgedrückt werden. Dabei ist zu beachten, daß der Preis nur an einem bestimmten Orte und zu einer bestimmten Zeit vereinbart werden kann, er wird zu derselben Zeit an den einzelnen Orten verschieden sein und wird auch zu den einzelnen Zeitpunkten Unterschiede

aufweisen. Es wird wohl versucht, die Preise der einzelnen Marktgebiete einander anzugleichen, doch wirken die einzelnen Bestimmungsgründe sowohl an den einzelnen Orten als auch zu den verschiedenen Zeitpunkten verschieden stark, so daß die Preise örtlich und zeitlich immer schwanken. Für die Linie, auf welcher der Preispunkt liegt, ist das relative Knappheitsverhältnis, d. h. das Verhältnis der zum Markte gebrachten Warenmenge zu der effektiven Nachfragemenge maßgebend. Dabei ist zu berücksichtigen, daß „Angebot und Nachfrage keineswegs einfache Vorgänge, sondern Resultate komplexer Motive sind“ [3]). Es kommt auf Umfang und Intensität sowohl des Angebotes als auch der Nachfrage an, und zwar ist das „wirksame“ Angebot, bzw. Nachfrage ausschlaggebend, d. h. die Wertschätzung des Preisgutes durch den Anbieter muß so sein, daß er mindestens einen Nachfragenden findet, der bereit ist, den geforderten Preis zu zahlen, der das Tauschgut in diesem Moment höher oder mindestens ebenso hoch einschätzt wie der Anbieter das Preisgut. Die Wertschätzung von Anbieter und Nachfragendem müssen also entgegengesetzt laufen, jeder muß das, was er zum Tausch bringt, niedriger einschätzen als das Gut, das er einzutauschen gedenkt. Ohne diesen Interessengegensatz wird ein Tausch zwischen wirtschaftlich denkenden Menschen nicht zustande kommen.

Der Preis ist dann der zahlenmäßige Ausdruck des Wertes der Kartoffeln in Geld.

Versuchen wir nun noch kurz die Grenzen zu zeigen, innerhalb deren der sich immer wieder neu bildende Preis schwankt. Als unterster Punkt dieser Schwankungen müssen die Produktionskosten angesehen werden, denn auf die Dauer kann der Preis nicht unter diesen Kosten liegen. Wohl kann der Preis zeitweilig diese Grenze unterschreiten, ohne zugleich den Kartoffelbau zu vernichten, da der Landwirt außer Kartoffeln noch weitere Feldfrüchte und landwirtschaftliche Produkte zum Verkauf bringen kann, die dann eventuell einen höheren Ertrag bringen und damit den landwirtschaftlichen Betrieb rentabel erhalten. Doch wird ein niedriger Preis zur Einschränkung der Anbaufläche führen und damit im nächsten Jahre ein knapperes Angebot zur Folge haben. Auf die Zusammenhänge zwischen Angebot und Ernte soll später noch eingegangen werden.

Einen oberen Punkt kann man nicht so leicht festlegen. Ausschlaggebend sind vielleicht die Aufnahmefähigkeit des Marktes und die Kaufkraft und Zahlungsfähigkeit der Konsumenten, doch wird auch bei knappen Ernten eine gewisse Grenze nicht überschritten werden können, da die Konsumenten dann die Möglichkeit haben, zu anderen Nahrungsmitteln überzugehen.

---

[3]) Wilhelm v. Hermann: Staatswissenschaftliche Untersuchungen. 2. Aufl. München 1874, S. 394.

II. Die Bestimmungsgründe der Preisforderungen der Kartoffelerzeuger.

a) Die Produktionskosten.

In den einzelnen Gebieten Deutschlands sind die Produktionskosten verschieden hoch, ebenfalls weichen sie in den verschiedenen Jahren stark voneinander ab. Sie setzen sich zusammen aus den Aufwendungen für Düngung, Bodenbearbeitung, Bestellung und Pflegearbeiten, Ernte und allgemeinen Unkosten wie Zinsen, Steuern, Abschreibungen usw. Alle diese Faktoren müssen vom Landwirt bei der Berechnung seiner Produktionskosten eingesetzt werden.

Wenn Kartoffeln einen normalen Ertrag bringen sollen, müssen sie auf alle Fälle gut gedüngt werden, da sie zu ihrem Fortkommen in der Hauptsache auf die Nährstoffe zurückgreifen, die der Landwirt ihnen zuführt. Als Hauptdüngungsmittel bemüht man sich für Kartoffeln Stallmist zu verwenden, der in einem Jahre nur zu ungefähr der Hälfte ausgenutzt wird, so daß für die Nachfrucht im nächsten Jahre noch genügend Nährstoffe im Boden vorhanden sind. Daneben wird jedoch auch künstlicher Dünger wie schwefelsaures Ammoniak, Thomasmehl und Kali gestreut. In besonders reichem Maße muß Kali vorhanden sein und zwar wirken sich chlorarme Kalisalze am günstigsten aus. Die einzelnen Mengen richten sich dabei nach der Beschaffenheit des Bodens. Der leichte Sandboden liefert im allgemeinen höhere Erträge als schwerer Lehmboden bei gleichem Düngungszustande der beiden Bodenarten. Der einzelne Landwirt kennt seine Ausgaben für Dünger ganz genau. Für ¼ ha rechnet man im Bezirk Halle etwa 50 RM. für Düngung; diese Zahl schwankt natürlich in den einzelnen Jahren nach der Höhe der Düngemittelpreise. Als weitere Kosten entstehen die Löhne usw. für die Bodenbearbeitung vor der Aussaat. Der Acker wird zuerst geschält, um später gepflügt zu werden. Gerade Kartoffelland muß tief gepflügt werden, da die Kartofel wie jede Hackfrucht eines gut gelockerten Bodens bedarf. Als weitere Feldarbeit kommt nach dem Pflügen das Schleppen, Krümmern und Eggen des Bodens hinzu.

Dann wird das Saatgut beschafft; Saatkartoffeln werden stets höher bezahlt als Speisekartoffeln. Für ¼ ha benötigt man ungefähr 12 Ztr. Saatkartoffeln. Die Bestellung und die Pflegearbeiten bestehen aus der Arbeit mit der Pflanzlochmaschine oder dem Legen hinter dem Pflug, dem Häufeln, das zwei- bis dreimal, dem Schleppen und dem Igeln, das auch wenigstens zweimal vorgenommen werden soll. Diese starke Bearbeitung ist nötig, um das Unkraut solange kurz zu halten, bis sich die Kartoffelpflanzen weit genug entwickelt haben, um mit ihrem starken Blattwuchs dem Unkraut Licht und Luft entziehen zu können.

Den nächsten Teil der Produktionskosten bilden die Ausgaben für das Einbringen der Ernte. Die Kartoffeln müssen gerodet werden entweder mit Hilfe von Maschinen oder durch Handarbeit; Maschinenanwendung überwiegt jedoch heute. Die gerodeten Kartoffeln müssen aufgelesen werden, womit in der Hauptsache Kinder beschäftigt werden, und müssen in die Keller bzw. Mieten transportiert werden.

Zu den bisherigen Produktionskosten kommen noch die allgemeinen Unkosten (Zinsen, Steuern, Abschreibungen usw.) hinzu, die man im Bezirk Halle mit ungefähr 30 RM. pro 1/4 ha ansetzt. Wie weit diese Berechnung gerechtfertigt ist, soll hier nicht näher geprüft werden, da eine derartige Untersuchung über den Rahmen dieser Arbeit hinausgeht. Festzustellen ist nur, daß die Abschreibungen im Osten geringer sind als im Westen, da der Boden des Ostens leichter und deshalb nicht so teuer ist wie das Ackerland Westdeutschlands. Geringere Produktionskosten im Osten sind auch daraus zu erklären, daß der leichte Boden nicht einen gleichstarken Arbeitsaufwand wie der schwere erfordert und dadurch Arbeitslöhne usw. eingespart werden.

Nach der Ernte kann der Landwirt seine Produktionskosten auf die Einheit verteilen, da er jetzt eine Übersicht über die ihm tatsächlich zur Verfügung stehende Menge hat. Nach dem Ausfall der Ernte (der Produktionsmenge) werden auch die Kosten pro Zentner schwanken, da die Aufwendungen für Düngung, Bearbeitung usw. in jedem Jahre ungefähr dieselben sind. Der Landwirt wird wenigstens in jedem Jahre eine gleich intensive Bearbeitung vornehmen, weil er nicht voraussehen kann, auf welche Menge er die Kosten verteilen wird, da der Verlauf der Witterung den tatsächlichen Ernteausfall entscheidend beeinflußt.

b) Die Forderungen der Wettbewerber.

Bei der Verschiedenheit der Produktionskosten werden die einzelnen Landwirte auch verschiedene Preise für ihre Kartoffeln fordern. Die Kartoffeln sind kein Monopolgut, das nur von einem einzigen Erzeuger dem Markte zugeführt wird, sondern sie werden von vielen erzeugt, die miteinander auf dem Markte in Wettbewerb stehen. Die Konkurrenz ist hier sehr stark. Der einzelne Landwirt kann infolgedessen nicht von sich aus einen Preis für die Ware fordern, er ist gezwungen, auf die Forderungen seiner Wettbewerber Rücksicht zu nehmen, er darf mit seiner Forderung die der übrigen Erzeuger nicht überbieten. Er muß sich dabei nicht nur nach dem Inland richten, auch die ausländischen Erzeuger, die den deutschen Markt zum Teil versorgen, haben auf die Preisbildung Einfluß.

Die Grenze der Preisforderungen wird durch die Kosten des Grenzbetriebes bestimmt, d. h. des teuersten Betriebes, der zur Deckung

des Bedarfes noch herangezogen werden muß[4]). Auf die Dauer kann der Preis unter diese Kosten nicht herabsinken. Wo dieser Punkt liegt, ist nicht allgemein festzustellen. Er wird in den einzelnen Jahren bald höher, bald niedriger liegen, da die Angebotsmenge schwankt, und bei guten Ernten günstig arbeitende Betriebe auch mehr Kartoffeln dem Markt zuführen. Der Grenzbetrieb wird dann ein anderer sein als bei schlechten Ernten, der Bedarf wird aus den Überschüssen der gut arbeitenden Betriebe in höherem Maße gedeckt. Die letzten zur Versorgung des Marktes herangezogenen Mengen stammen dann aus Betrieben, deren Produktionskosten sich denen der gut arbeitenden Betriebe stark angleichen.

Man ist versucht anzunehmen, der Landwirt müsse sich nach den Forderungen der billigsten Betriebe richten und seine Preise danach einstellen. Das wäre richtig, wenn der am billigsten arbeitende Betrieb den gesamten Markt versorgen könnte; er wäre dann zugleich der Grenzbetrieb, der die letzten nötigen Mengen dem Konsum zur Verfügung stellt. Da jedoch ein einzelner Betrieb nie den Gesamtbedarf decken kann, sondern immer mehrere Betriebe, die verschiedene Produktionskosten haben, den Markt versorgen, sind die Forderungen des teuersten Betriebes, der zur Bedarfsdeckung gerade noch nötig ist, ausschlaggebend. Der billiger produzierende Landwirt wird sich ohne weiteres nach diesen über seinen eigenen liegenden Forderungen richten, er wird nehmen, was er bekommen kann und wird dabei gegenüber dem Grenzbetrieb eine besondere Rente haben. Schwieriger ist die Lage für den teurer als der Grenzbetrieb arbeitenden Landwirt. Er muß seine Forderung soweit ermäßigen, bis sie der des Grenzbetriebes gleichkommt, d. h. er muß seine Ware mit Verlust absetzen.

Der Grenzbetrieb kann auch im Ausland liegen. Ist das Ausland in der Lage, auf dem deutschen Markte die Ware so billig anzubieten, daß es mit diesen Preisen die Produktionskosten der deutschen Erzeuger unterbietet, so würde in diesem Falle der deutsche Landwirt genötigt sein, seine Preise denen des Auslandes anzugleichen, er könnte wohl auf dem Markte einen ihn befriedigenden Preis fordern, wird ihn aber von keinem der Händler erhalten. Er muß dann entweder auf den Verkauf seiner Ware verzichten oder muß seine Forderung soweit herabsetzen, bis sie mit der Forderung der ausländischen Wettbewerber in Einklang steht.

c) Die Größe der Angebotsmenge.

1. Die Erntemenge (Erntemenge, Ernteschätzung).

Eine wenn auch nicht ausschlaggebende, so doch wenigstens für die Zeit vor der Ernte ziemlich starke Bedeutung für die Preisbildung

[4]) Grundriß der Sozialökonomik IV: Eulenburg: Die Preisbildung in der modernen Wirtschaft S. 289.

auf dem Kartoffelmarkt haben die jährlich vorgenommenen Ernteschätzungen des Statistischen Reichsamtes. Die ersten Vorschätzungen werden bereits im Juni vorgenommen. Diese Erhebungen sind mit den Saatenstandsberichten für Getreide zu vergleichen, die Ergebnisse werden mit bestimmten Noten — die Noten laufen von 1 bis 5, wobei 1 sehr gut und 5 sehr gering bedeutet — gewertet. Nach Beginn der Ernte wird nach den tatsächlich geernteten Einzelmengen die Gesamternte des Deutschen Reiches geschätzt und jetzt nicht mehr in Bewertungsnoten, sondern in Mengenziffern angegeben. Bei den Schätzungen werden vor allem die Witterungsverhältnisse als der Hauptfaktor berücksichtigt. Diese Schätzungen wirken insofern als Preisfaktoren, als sie den Interessenten ein Bild des voraussichtlichen Angebotes vermitteln. Sie wirken nicht auf den Preis der noch vorhandenen alten Kartoffeln ein, diese müssen, ehe die neue Ernte eingebracht ist, verkauft sein, da sie dann nur noch als Futter- oder Fabrikkartoffeln Verwertung finden können, der Absatz als Speisekartoffeln ist dann unmöglich. Außerdem vertragen die Kartoffeln eine längere Lagerung nicht, der Schwund und Abgang durch Verfaulen wird zu groß. Die Vorratshaltung des Landwirtes erstreckt sich deshalb auch nur bis zur nächsten Ernte. Mit dem Einbringen der neuen Ernte ist der Bestand alter Kartoffeln normalerweise aufgebraucht. Die Ernteschätzungen können sich daher auf den Preis für alte Kartoffeln nicht auswirken. Sie sollen nur eine Übersicht der wahrscheinlichen Marktlage der neuen Kartoffeln bringen, damit der Händler und Landwirt sich nach dem kommenden Angebot schon zu Anfang der Ernte — die Ernte dauert einige Wochen — richten können und ihre Preisgebote bzw. -forderungen danach einstellen können. Diese Schätzungen stimmen mit den tatsächlichen Ernten meistens nicht überein, allerdings sind die Differenzen nicht derartig, daß ein vollständig falsches Bild der zukünftigen Marktlage entsteht. Die Unterschiede werden nach der Ernte richtig gestellt, die geringen Abweichungen — meistens sind die Schätzungen zu niedrig — haben die Preise nicht derartig beeinflußt, daß im Moment des Bekanntwerdens der wirklich vorhandenen Menge große Störungen auf dem Markt eintreten. Die Preise gleichen sich dann den tatsächlichen Verhältnissen schnell an. Die Fehler der Schätzung liegen meistens in zu vorsichtiger Taxierung, die nach den guten Erntejahren — seit 1927 haben wir keine Mißernte gehabt — im Interesse der Landwirtschaft liegt, der ein reicher „Kartoffelsegen" mit niedrigen Preisen und Absatzstockungen wenig Gewinn verspricht, und die deshalb wenigstens in den ersten Wochen der Ernte einen etwas höheren Preis erzielen möchte.

Einen bedeutend größeren Einfluß auf die Preisbildung hat die tatsächliche Ernte. Von ihr hängt die Größe des Angebotes ab. In erster Linie hängt die Erntemenge natürlich von der Anbaufläche ab, die wiederum im Ermessen des Landwirtes liegt, allerdings nicht ganz im freien Ermessen. Die Fruchtfolge auf der einen und die Boden-

beschaffenheit der betreffenden Gegend auf der anderen Seite legen dem Landwirte einen gewissen Zwang auf, eine bestimmte Fläche zum Kartoffelbau zu verwenden. Außerdem benötigt er zur Erhaltung seines Schweinebestandes eine bestimmte Menge Kartoffeln. Die Rücksicht auf seine eigene Wirtschaft und auf die Kultur seiner Äcker wird den Landmann auch bei schlechten Preisen bestimmen, einen Teil seiner Felder mit der Kartoffel, der „Zuckerrübe des leichten Bodens", wie man sie in bezug auf ihren Einfluß auf die Bodenkultur genannt hat, zu bestellen.

Stärker als der kleine und mittlere Landwirt reagieren die Großbetriebe auf niedrige Preise, da bei ihnen die zur Viehhaltung benötigten Mengen einen geringeren Prozentsatz ihrer Ernte ausmachen. Sie werden deshalb nach Jahren mit schlechten Kartoffelpreisen eine geringere Fläche für den Kartoffelbau zur Verfügung stellen. Die Schwankungen der Anbaufläche in den letzten Jahren sind dennoch nicht so stark; die Anbaufläche im Deutschen Reiche betrug in den Jahren:

1926	2 759 715 ha
1927	2 799 523 ha
1928	2 848 704 ha
1929	2 835 098 ha
1930	2 804 457 ha
1931	2 824 125 ha

Stellt man diesen Anbauflächen die Erntemengen gegenüber, so sieht man, daß eine hohe Anbaufläche nicht auch ohne weiteres für eine hohe Ernte bürgt. Die deutsche Gesamternte betrug in den Jahren in Millionen Tonnen:

1926	1927	1928	1929	1930	1931
30	37.5	41.2	40	47.1	46

Diese Zahlen zeigen deutlich, wie unterschiedlich die Ernten trotz nahezu gleichbleibender Anbaufläche sind und welche geringe Rolle die Anbaufläche im Verhältnis als Erntefaktor und damit auch als Preisfaktor auf dem Kartoffelmarkte spielt.

Sehr stark ist der Ausfall der Ernte, wie weiter oben schon gesagt, durch die Witterungsverhältnisse während der Wachstumsperiode bedingt; von ihnen hängt sowohl Quantität wie Qualität ab. Bei zu reichlichen Niederschlägen ist vor allem auf schwerem, undurchlässigen Boden ein höherer Krankheitsbefall — besonders irgendeine Kartoffelfäule — festzustellen, der den Ertrag stark mindert. Bei trockenem Wetter dagegen ist die Ernte im allgemeinen besser, die Kartoffeln besitzen eine bessere Haltbarkeit und weisen, was vor allem für Fabrikkartoffeln wichtig ist, einen höheren Prozentsatz Stärke auf[4]).

[4]) Fabrikkartoffeln werden nach Stärkeprozenten bezahlt.

Das Angebot auf dem Markt steigt jedoch nicht in demselben Verhältnis wie die Ernte, wenn also in einem Jahre 10% mehr geerntet werden als im vorigen, so ist das Mehrangebot nicht etwa auch 10% höher als das vorjährige, sondern es macht einen höheren Prozentsatz aus. Diese Erscheinung ist so zu erklären, daß der Landwirt, der Kartoffeln zum Markte bringt, zuerst seinen eigenen Bedarf aus der Ernte deckt. Dieser Bedarf ist in den einzelnen Jahren ziemlich konstant, da die in seinem Betriebe tätigen Personen jedes Jahr ungefähr dieselben sind und auch der Viehstand sich nur in geringen Schwankungen bewegt. Allerdings werden niedrige Kartoffelpreise, die eine Verfütterung eventuell rentabeler erscheinen lassen als den Verkauf, den Landwirt veranlassen, seinen Viehstapel zu vergrößern. Das ist jedoch erst eine Folge des zu reichlichen Angebotes auf dem Markte. Der Landwirt wird jedenfalls zuerst den Bedarf seiner eigenen Wirtschaft decken und nur den Überschuß zu verkaufen suchen. Selbst bei schlechten Ernten wird der Landwirt seinen eigenen Bedarf kaum erheblich einschränken. Er wird z. B. bei einer Ernte von 150 dz für seine Wirtschaft vielleicht 100 dz verwenden und 50 dz zum Markte bringen, bei einer Ernte von 120 dz wird er ungefähr 95 dz selbst verbrauchen und 25 dz zum Verkauf stellen. Bei einem 20% geringerem Ernteausfall verringert sich die auf den Markt gelangende Menge um 50%. Ebenso steigt bei höheren Ernten das Angebot entsprechend stärker. Für die Großbetriebe, die bedeutend höhere Erntemengen zur Verfügung haben, ergeben sich natürlich andere Prozentzahlen, die nicht diesen starken Unterschied aufweisen, da hier die in der eigenen Wirtschaft benötigten Mengen einen geringeren Prozentsatz der Ernte ausmachen. Hier wird sich das Verhältnis zwischen Ernte und Angebotsmenge in viel engeren Grenzen halten als beim Kleinbetrieb. Der Ernteausfall wirkt sich also stärker auf das Angebot aus, als es ein rein zahlenmäßiger Vergleich der Ernten untereinander zeigt. Der Druck auf dem Markt nach guten Erntejahren wird noch dadurch verstärkt, daß sich der Speisekartoffelverbrauch nicht nennenswert steigern läßt, außerdem sind die in den westlichen Verbraucherzentren beliebten gelbfleischigen Kartoffeln verhältnismäßig stärkearm, ihre Verwertung als Fabrikkartoffeln ist dadurch noch weniger rentabel, und das Streben, sie als höher bezahlte Speisekartoffeln abzusetzen, deshalb um so größer. Nicht nur die Menge des Angebotes, sondern auch seine Beschaffenheit wirkt sich stark auf den Preis aus. Eine schlecht sortierte, mit faulen und angehackten Knollen durchsetzte Ware wird, wenn sie überhaupt einen Abnehmer findet, nur einen sehr geringen Preis erzielen. Gut sortierte Markenkartoffeln dagegen werden auch bei starkem Angebot aufgenommen und meistens zu dem Preise, den der Anbieter fordert. Die höheren Preise für sortierte Ware müssen gefordert werden, da dem Erzeuger durch das Auslesen Aufwendungen durch Lohn usw. entstehen, die der unsortierte Ware zum Markt bringende Landwirt nicht hat. Jener wird zum Auslesen und Sortieren nur dann bereit sein,

wenn er die damit verbundenen Kosten wieder zurückerstattet bekommt.

Die Entlastung der Erntemenge durch:

a Verfütterung.

Die auf dem Speisekartoffelmarkt nicht unterzubringenden Mengen müssen in anderer Weise verwertet werden. Als Hauptverwertungsfaktor kommt die Verfütterung, vor allem an Schweine, in Frage. Die Menge der durch den Tiermagen zu verwertenden Kartoffeln ist damit durch den Viehstapel begrenzt, der in den einzelnen Jahren verschieden groß ist. Es werden jedoch nicht sämtliche Schweine mit Kartoffeln gemästet, besonders die Gebiete im Nordwesten Deutschlands, die in der Hauptsache die Schweinemast betreiben, verfüttern zum größten Teile Gerste und zwar ausländische Futtergerste. Der Schweinebestand Deutschlands läßt deshalb keinen zwingenden Schluß auf die zur Verfütterung gelangenden Mengen Kartoffeln zu. Trotzdem wird es nötig sein, die Bewegung des Schweinebestandes zu verfolgen, da bei günstigen Schweinepreisen auch die Kartoffeln verfütternden Landwirte ihren Bestand vergrößern und damit die Möglichkeit stärkerer Verfütterung gegeben ist. Der Schweinebestand Deutschlands betrug in 1000 Stück [5]) am

1. 12. 1927	22.880,3	2. 6. 1930	19.804,0
1. 6. 1928	20.167,9	1. 9. 1930	23.414,0
1. 12. 1928	20.072,3	1. 12. 1930	23.360,0
1. 6. 1929	16.752,2	2. 3. 1931	21.790,0
2. 9. 1929	19.593,5	1. 6. 1931	22.530,0
2. 12. 1929	19.919,6	1. 9. 1931	25.350,0
1. 3. 1930	18.649,0		

Da in den Jahren 1927—1931 nur gute Kartoffelernten angefallen sind und die Schweinebestände trotzdem schwanken, geht ohne weiteres daraus hervor, daß die eventuell zur Verfütterung gelangenden Mengen Kartoffeln keinen Einfluß auf die Zahl der gehaltenen Schweine haben; diese Schwankungen sind mit dem Schweinepreiszyklus zu erklären.

Der Landwirt steht vor der Entscheidung, ob er seine Kartoffeln verkaufen oder verfüttern soll. Hohe Schweinepreise werden ihn zur Verfütterung reizen. Maßgebend für den Landwirt ist der Schweinepreis, den er auf seinem Hofe erzielt und der Preis, den er sonst für seine Futtermittel, in diesem Falle also Kartoffeln, bekommt. Die Relation zwischen den Futtermitteln einerseits und der Zunahme des Schweines an Lebendgewicht andererseits ist etwa so, daß man 1 Ztr. Schwein-Lebendgewicht ungefähr 20 Ztr. Kartoffeln oder 5 Ztr. Gerste gleich-

[5]) Wirtschaft und Statistik, Jhg. 1926—1931.

setzt. Nach den Angaben des Enquete-Ausschusses [6]) benötigt man, um ein Schwein auf das günstigste Schlachtgewicht von etwa 110 kg zu bringen, neben anderem Beifutter ungefähr 8 dz Kartoffeln. Da das eine auf Grund von Versuchen festgestellte günstigste Futtermenge ist, kann man wohl annehmen, daß in der Praxis noch mehr Kartoffeln pro Schwein verfüttert werden, da die rationellsten Futtermengen nur in den wenigsten Fällen eingehalten werden und der Landwirt meistens die Futtermittel nicht wiegt, sondern nach Gutdünken soviel gibt, wie er für nötig hält. Man kann deshalb und aus dem oben angegebenen Grunde (Gerste- und Maisfütterung) die Zahl der Schweine nicht einfach mit 8 multiplizieren, um den durch den Schweinemagen gehenden Teil der Kartoffelernte zu ermitteln, Ein geringer Kartoffelpreis wird den Landwirt meistens zur Verfütterung veranlassen, die Verwertung durch den Tiermagen ist dann rentabler, besonders wenn landwirtschaftliche Nebenbetriebe fehlen, die eine anderweitige Verwendung ermöglichen.

Bei der Verfütterung ist der Landwirt nicht nur auf die Schweine angewiesen, die in den letzten Jahren angestellten Versuche haben ergeben, daß man Kartoffeln sowohl roh als auch eingesäuert und gedämpft an Pferde und Rindvieh verfüttern kann. Die Rentabilität der Verfütterung an Rindvieh soll dabei sehr hoch sein, eine Berechnung auf Grund der durch Kartoffeln ersetzten Rüben stellt fest, daß die zur Verfütterung an Rindvieh verwendeten Kartoffeln mit 2,52 RM. für 50 kg verwertet wurden[7]), was bei Futterkartoffeln und bei guten Ernten mit hohem Angebot als sehr befriedigendes Ergebnis angesprochen werden kann. Maßgebend für die Kartoffelfütterung wird hier das Preisverhältnis zu den übrigen Futtermitteln sein, das in den einzelnen Jahren und Gegenden verschieden ist. Da bei Rindvieh die Milcherträge und bei Pferden die Arbeitsleistung bei Kartoffelverfütterung nicht gelitten haben, wäre mit Hilfe weiterer Versuche das Futterwertverhältnis noch zu klären. Der Landwirt kann erst dann entscheiden, welche Art der Verwertung für ihn die rentabelste oder überhaupt rentabel ist. Er wird die Kartoffel nur dann vom Markte zurückhalten und zur Verfütterung verwenden, wenn im Verhältnis zu anderen Futtermitteln die Kartoffel das billigste ist. Es bestehen hier wie bei allen anderen Verwertungsarten der Kartoffel Wechselwirkungen; einmal wirken die bestehenden Preise auf das Verhalten des Landwirtes ein, und dann beeinflußt das Verhalten des Landwirtes die weitere Entwicklung der Preise. Reichliches Angebot führt einen Preissturz herbei. Schlechte Preise veranlassen zur Verfütterung oder anderweitiger, später zu behandelnder Verwertung und verknappen damit das Angebot. Ein knappes Angebot bewirkt Anziehen der Preise, dem sofort ein stärkeres Angebot folgt.

Wie schon früher gesagt, wird durch die Verfütterung ein großer Teil der Kartoffelernte verwertet. Wenn die Verfütterung auch zum

[6]) a. a. O. Bd. 5, S. 48.
[7]) Deutsche Landwirtschaftliche Presse vom 16. 8. 30, S. 450.

größten Teil im eigenen Betriebe erfolgt, so ist ihr starker Einfluß auf die Angebotsregelung und damit auf die Preisbildung nicht zu verkennen. Je mehr Kartoffeln verfüttert werden, um so weniger braucht der Erzeuger auf dem Markte unterzubringen, d. h. um so geringer ist der Angebotsdruck. Nach guten Ernten wird deshalb den Landwirten immer zu stärkerer Verfütterung geraten, damit das Angebot die Nachfrage nicht zu sehr übersteigt, und die als Speisekartoffeln auf den Markt kommenden Mengen auch höhere Preise erzielen, da die nicht abzusetzenden Speisekartoffeln als Futterkartoffeln oder als Fabrikkartoffeln immer noch Verwendung finden können.

β Die Möglichkeiten, das vorhandene Angebot auf mehrere Jahre zu verteilen:

α) durch Einsäuerung

β) durch Kartoffeltrocknung.

Es ist nicht möglich, das Angebot an Kartoffeln in der Art zu regulieren, daß man die Überschüsse einer guten Ernte auf Jahre hinaus bis zu einer schlechten Ernte einlagert. Die Lagerfähigkeit der Kartoffel ist so gering, daß man schon im nächsten Sommer — also nach etwa acht Monaten — starke Abgänge durch Schwund hat. Außerdem birgt die angefangene Keimung Gefahren bei der Verfütterung in sich. Man hat deshalb versucht, die in frischem Zustande leicht verderblichen Kartoffeln durch Konservierungsmethoden zu erhalten, um so in späterer Zeit über dieselbe Futtermittelmenge verfügen zu können. Es ist dabei festzustellen, daß es sich bei sämtlichen Konservierungsmethoden nie um die Erhaltung von Speisekartoffeln, sondern nur von Futterkartoffeln, eventuell auch von Fabrikkartoffeln handelt.

Zunächst seien einige Worte über die Einsäuerung gesagt. Zur Einsäuerung werden sowohl rohe als auch gedämpfte Kartoffeln verwendet, die in einer Grube eingestampft und mit Lehm oder ähnlichem luftdicht abgeschlossen werden. Die eingesäuerten Kartoffeln eignen sich jedoch nicht für den Handel, sie können nur im eigenen Betriebe verfüttert werden. Durch die Einsäuerung ist man demnach wohl imstande, das Angebot in einem Jahre zu entlasten, man kann aber bei schlechten späteren Erntejahren die so erhaltenen Kartoffeln nicht auf den Markt bringen. Da außerdem die Kartoffeln im eigenen Betriebe verwendet werden und nur dafür eingesäuert werden, wären sie sowieso nicht auf dem Markt erschienen; der Einfluß der Einsäuerung auf die Angebotsbeschränkung ist also sehr gering.

Von größerer Wichtigkeit ist die Kartoffeltrocknung, bei der es sich um eine Entfernung bzw. um eine Herabdrückung des starken Wassergehaltes — von 75% auf etwa 15% — handelt. Zur Anwendung gelangen zwei Verfahren:

1. Die Herstellung von Schnitzeln, indem man zerkleinerte Rohkartoffeln in Trommeln den heißen Feuergasen aussetzt und sie so trocknet;

2. die Herstellung von Flocken, indem man die Kartoffeln zuerst dämpft und quetscht und dann in dünner Schicht über von innen erhitzte Walzen leitet. Die Schicht trocknet dabei außerordentlich schnell und wird darauf durch Messer als Flocken abgeschabt.

Heute werden fast ausschließlich Flocken hergestellt.

Die Trocknung ist deshalb notwendig, weil gute Ernten nicht vorauszusehen sind und der Schweinebestand sich bei starkem Kartoffelanfall nicht ebenso plötzlich steigern läßt. Die Kartoffeln, die der Verfütterung — nicht nur im eigenen Betriebe — dienen sollen, müssen deshalb, um Verluste zu vermeiden und ihre längere Lagerung zu ermöglichen, getrocknet werden. Maßgebend für die Trocknerei ist das Preisverhältnis von frischen Kartoffeln zu Kartoffelflocken, das sich wiederum nach der Menge der für einen Zentner Kartoffelflocken benötigten Rohkartoffeln richtet, wobei der Stärkegehalt — besser Trockensubstanzgehalt — der Kartoffeln eine wichtige Rolle spielt. Nach den Angaben des Enquete-Ausschusses [8]) benötigt man zur Herstellung eines Zentners Trockenkartoffeln bei einem Stärkegehalt von

12 %	4.8	Ztr. Rohkartoffeln
16 %	3.9	„ „
18 %	3.6	„ „
20 %	3.3	„ „
24 %	2.9	„ „

Daraus geht ohne weiteres hervor, daß ein höherer Stärkegehalt die Trocknung rentabler macht, da dann bedeutend weniger Wasser zu verdampfen ist und auch Transportkosten und Arbeitslohn gespart werden. Da der Stärkegehalt ein wichtiger Faktor für das Ergebnis an Flocken ist, sind für den Trockner die Preise für Fabrikkartoffeln, die nach Stärkeprozent gehandelt werden, maßgebend. Der Trockner muß also neben seinen allgemeinen Unkosten, wie Steuern, Versicherungen, Zinsen und Amortisationskosten usw., noch das sich aus obiger Tabelle ergebende Vielfache des Rohkartoffelpreises bekommen.

Die durch die Trocknung vorläufig aus dem Markt genommenen Kartoffeln werden später in der Hauptsache als Viehfutter verwendet. Für die Anwendung der Trockenkartoffeln als Viehfutter kommen dieselben Betrachtungen in Frage, die über das Verhältnis der Rohkartoffel zu anderen Futtermitteln sowohl in bezug auf den Preis als auch in bezug auf den Futterwert angestellt worden sind. Man hat an Stelle der Rohkartoffeln nur die durch die Trocknung entsprechend geringere Menge Trockenkartoffeln einzusetzen, wobei allerdings zu beachten ist, daß Flocken und Schnitzel nicht den gleichen Futterwert haben;

[8]) a. a. O. Bd. 5, S. 69.

100 kg Flocken sind 102 kg Schnitzeln + 3 kg Fischmehl gleichzusetzen [9]).

Die Trocknung findet in der Hauptsache im landwirtschaftlichen Nebenbetrieb statt, doch existieren auch gewerbliche Trocknereien, die nur für den Markt trocknen. Die erzeugte Menge schwankt beträchtlich nach dem Ausfall der Ernte, damit schwanken auch die Herstellungskosten pro Einheit, die sich, wie oben schon teilweise angegeben, 1. nach dem Stärke- bzw. Trockensubstanzgehalt der Rohkartoffel, 2. nach der verarbeiteten Gesamtmenge und 3. nach den allgemeinen Unkosten (Löhne, Abschreibungen usw.) richten. Je mehr Tage im Jahr eine Kartoffeltrocknerei arbeitet, um so rentabler ist sie.

Der Markt für Kartoffelflocken unterliegt jedoch ebenfalls großen Schwankungen, die ihren Grund in dem ungeregelten Angebot und der in den einzelnen Jahren verschieden großen Verarbeitung der einzelnen Hersteller haben. Die Ursache des ungeregelten Angebotes war meistens Kapitalnot, der Kartoffelflockenerzeuger konnte meistens — ganz gleich, ob Landwirt oder gewerblicher Trockner — die für die Trocknung verwendeten Gelder nicht entbehren und suchte so schnell wie möglich wieder in den Besitz seines Kapitals zu kommen. Um diesem Kapitalmangel abzuhelfen und die ziemlich zerstreute Industrie zusammenzufassen, wurde im Jahre 1928 die Kartoffelflockenzentrale als e. G. m. b. H. gegründet, die den Zwang zu sofortiger Abstoßung der Erzeugnisse beseitigen sollte und gleichzeitig Betriebskredite gewähren sollte. Die Kredite wurden vom Reich zur Verfügung gestellt. So waren im Notprogramm des Jahres 1928 2 Millionen RM. für Kredite ausgeworfen, die zu billigen Zinssätzen und gegen Sicherungsübereignung oder Ladeschein den genossenschaftlich vereinigten Trocknern zur Verfügung gestellt wurden, d. h. den Trocknern, die der Kartoffelflockenzentrale oder der Pommerschen landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaft angeschlossen waren. Für ihre eigenen kaufmännischen Zwecke wurden der Kartoffelflockenzentrale keine Mittel zur Verfügung gestellt, die der Kartoffelflockenzentrale anvertrauten Gelder dienten lediglich zur Weitergabe von Krediten. Die Genossenschaft (K. Z.) brachte die Flocken auch nicht selbst auf den Markt, der Verkauf wurde der Deutschen Getreidehandelsgesellschaft übertragen, die für ihre Tätigkeit ein Prozent der erzielten Preise als Vergütungsgebühr zurückhielt. Davon hatte sie, falls ihre Handlungsunkosten nicht mehr als ½% des Umsatzes betrugen, von dem verbleibenden Überschuß die Hälfte an die K. Z. abzugeben. Die Lage am Kartoffelflockenmarkt besserte sich jedoch dadurch nicht; ferner kam auch die K. Z. in immer größere Schwierigkeiten, so daß sich im Mai 1930 die D. G. H. zur Stützung des Flockenmarktes entschloß und die gesamten Bestände der Kartoffelflockenzentrale zum Preise von 8 RM. pro Zentner übernahm. Der nach Nordwestdeutschland geplante Absatz entwickelte sich

[9]) Enquete-Ausschuß a. a. O. Bd. 5, S. 59.

nicht nach Wunsch. Außerdem ließen die Ernteschätzungen für das Jahr 1930 auf eine sehr gute Ernte schließen, die an die Trocknereien neue Anforderungen stellte. Auf Veranlassung des Reichsernährungsministers gab die K. Z. am 4. 9. 1930 ein Rundschreiben an ihre Mitglieder, in dem sie die Übernahme der Produktion anbot, und zwar sollten bis 10. Okt. 1930 9 RM. und vom 11. Okt. bis 31. Dez. 9,50 RM. pro Zentner gezahlt werden. Bei gekauften Kartoffeln mußte der Nachweis geführt werden, daß dem Erzeuger mindestens 9 Pf. je Stärkeprozent gezahlt worden waren. Bis 31. 12. 1930 waren 2,7 Millionen Zentner Kartoffelflocken zur Lieferung angeboten worden. Trotzdem zeigte sich am Flockenmarkt keine Erholung; auf dem Fabrikkartoffelmarkt hatten sich jedoch zwei Preise herausgebildet: 1. der Subventionspreis von 9 Pf. pro Stärkeprozent und 2. der freie Marktpreis von 6—6½ Pf. Für das Reich war diese Aktion ein Fehlschlag, da die D. G. H. für die Flocken nur 7—7,50 RM. pro Zentner erlöste, der Verlust pro Zentner betrug glatt 1,50 bis 2,— RM. Um den Absatz zu forcieren und auch die nordwestdeutschen Schweinezüchter für das Produkt zu interessieren, kam man dann auf den Gedanken, den Absatz der Kartoffelflocken mit einem verbilligten Gerstenzoll zu verkoppeln. Durch Verordnung vom 11. 9. 1930 wurde der Gersteneinfuhrzoll auf drei Reichsmark pro Zentner herabgesetzt unter der Bedingung, daß von der D. G. H. eine der Gersteneinfuhrmenge entsprechende Mischung von Eosinroggen (75%) und Kartoffelflocken (25%) zum Preise von 200 RM. pro Tonne (neuerdings nur noch 170 RM.) abgenommen wird. Damit ist allerdings noch nicht gesagt, daß die so abgesetzten Mengen nicht abermals auf dem Markte erscheinen.

Die gute Ernte von 1930 zwang zu einer abermaligen Stützungsaktion auf dem Flockenmarkte. Im März 1931 wurde folgendes bekannt gegeben: Das Reich übernimmt durch die D. G. H. ein erhebliches Quantum Flocken zum Preise von 9,50 RM. pro Zentner, wobei eventuell ein Stärkepreis von 8,5 Pf. nachzuweisen ist. Der Abruf der Mengen beginnt am 1. 7. 1931. Von diesem Termin an wird den Trocknereien eine Lagergebühr von 10 Pf. je Zentner und Monat vergütet. Außerdem können die Trocknereien ein Lombarddarlehn von 4 RM. pro Zentner, das mit 6% zu verzinsen ist, durch die Kartoffelflockenzentrale erhalten.

Damit ist die Reihe der Stützungsaktionen, die über den Flockenmarkt hinaus dem Gesamtkartoffelmarkt galten, vorläufig beendet. Die guten Ernten der letzten Jahre haben einen Erfolg dieser künstlichen Maßnahmen verhindert, was schon die verschiedenartigen Versuche, Einfluß auf den Markt zu gewinnen, zeigen. Wenn derartige Maßnahmen auch im Interesse der Kartoffelerzeuger liegen und vielleicht die Rentabilität vieler Betriebe erhalten, so wird, wenn nicht einmal eine Mißernte diese Aktionen unterstützt, auf die Dauer gesehen es nicht gelingen, mit Erfolg gegen die natürlichen Bedingungen und Kräfte des Marktes anzukämpfen.

γ Die industrielle Verwertung der Kartoffeln

α) in der Stärkefabrikation

β) in der Brennerei.

Eine weitere, vor allem im landwirtschaftlichen Nebenbetrieb vorgenommene Verwertung ist die Verarbeitung der Kartoffeln zu Stärke. Als Rohmaterial kommen stärkereiche Kartoffelsorten in Frage, deren Stärkegehalt mit Hilfe einer Kartoffelwaage festgestellt wird. Nach den neueren Untersuchungen ist nicht allein der Gesamtstärkegehalt für die Rentabilität der Verarbeitung ausschlaggebend, sondern der Gehalt an großen Stärkekörnern [10]), d. h. Körner, deren mittlerer Durchmesser mindestens 21 Mikromillimeter [11]) beträgt. Über den Gang der Kartoffelstärkeherstellung sei folgendes gesagt [12]): Die zur Verarbeitung dienenden Kartoffeln müssen sorgfältig gereinigt werden; die gröbsten Verunreinigungen wie Steine usw. werden in der Schwemme entfernt. Die so vorgereinigten Kartoffeln kommen in die Waschmaschine, wo sie mehrere Abteilungen duurchlaufen müssen, in deren letzter sie mit frischem Wasser nochmals nachgespült werden. Mit Hilfe eines schrägen Rostes gelangen die Kartoffeln, die zerkleinert werden müssen, in die Kartoffelreibe, wo sie zu einem feinen Brei zerrieben werden. Dieser Brei wird mit einer Pumpe auf das erste Auswaschsieb gehoben, wo er zum erstenmal mit Wasser gründlich ausgewaschen wird. Das vom Auswaschsieb ausgeworfene Reibsel gelangt in die Nachzerkleinerung und von da auf das zweite Auswaschsieb, wo sich das Auswaschen wiederholt. Die hier abfallende Pülpe wird in die Pülpebassins gedrückt. Die Rohstärkemilch, die von den Sieben abgelaufen ist, gelangt nunmehr auf Fein- oder Raffiniersiebe, die mit Seidengaze bespannt sind und die Fasern zurückhalten sollen, die durch die Auswaschsiebe mit hindurchgegangen sind; diese Fasern werden ebenfalls in die Pülpebassins gedrückt. Die Stärkemilch fließt entweder direkt in die Trennschleuder oder wird in Absatzbassins gepumpt, wo sich Stärke und Fruchtwasser trennen. Das Fruchtwasser wird abgelassen, während die Stärke nach den Waschquirlen transportiert wird. Hier wird sie mit Wasser wieder aufgerührt und dann der Ruhe überlassen. Die gute Stärke setzt sich dann am Boden ab, das obenstehende Wasser wird abgezogen. Dieses Absetzenlassen und Abschlämmen wird solange wiederholt, bis die Stärke gründlich gereinigt ist. Die gereinigte Stärke wird, mit wenig Wasser angerührt, zu den Zentrifugen gebracht, wo eine letzte Reinigung stattfindet. Die gereinigte Stärke wird ausgestochen und auf Trockenkammern oder auch in Trockenapparaten getrocknet. Wenn Stärkemehl hergestellt werden soll, wird die ge-

[10]) E. Parow: Handbuch der Stärkefabrikation, 2. Autl. Berlin 1928, S. 267 ff.

[11]) Ein Mikromillimeter (Mm)= 0.001 mm.

[12]) Ich schließe mich hier E. Parow a. a. O. S. 309 ff an.

trocknete Stärke in der Stärkemühle noch gemahlen. Viele Fabriken trocknen die Stärke allerdings nicht, sondern bringen sie als Feuchtstärke in den Handel.

Die Ausbeute an Stärke ist sehr verschieden, sie richtet sich nicht nur nach dem Stärkegehalt der Kartoffel, sondern auch nach der Sorgfalt der Arbeit. So bringt E. Parow [13]) eine Tabelle über die zur Herstellung von 1 Zentner Stärke benötigten Zentner Kartoffeln unter Berücksichtigung des Stärkegehaltes bei ausgezeichneter, guter, mittlerer und schlechter Arbeit. Um ein Bild über die benötigten Mengen zu geben, sei wenigstens eine Tabelle wiedergegeben und zwar die benötigten Mengen bei guter Arbeit. Dabei wird nach Feucht- und Trockenstärke getrennt, da bei dem unterschiedlichen Wassergehalt der beiden Stärkearten die benötigten Mengen Rohmaterial ebenfalls verschieden sind.

Stärkeprozent	Feuchtstärke	Trockenstärke
24	2.5	4.1
22	2.7	4.6
20	3.1	5.1
18	3.5	5.8
16	4.1	6.7
14	4.9	8.0
12	6.0	10.1

Wie stark der Faktor Arbeit einwirkt, sei noch an einer Zahl zu zeigen erlaubt. So werden bei ausgezeichneter Arbeit zur Herstellung eines Zentners Trockenstärke bei einem Kartoffelstärkegehalt von 12% 9,3 Zentner Kartoffeln benötigt, bei schlechter Arbeit jedoch 18,5 Zentner. Bei höherem Kartoffelstärkegehalt ist der Unterschied allerdings nicht so groß.

Für den Kartoffeln bauenden Landwirt sind damit die Grenzen gezeigt, die ihn zur Stärkeverarbeitung oder zum Verkauf der Kartoffeln veranlassen werden. Da zur Stärkegewinnung eine möglichst stärkereiche Kartoffel gewünscht wird, die sich als Speisekartoffel im Westen nicht unterbringen läßt, muß sich der Landwirt schon beim Auslegen der Saatkartoffeln über den Verwendungszweck der Ernte klar sein. Je höher der Stärkegehalt der Kartoffel ist, um so rentabler ist seine Fabrikationsanlage.

Andererseits findet die Kartoffelstärke starke Konkurrenten in den anderen Stärkearten, wie der Mais-, Reis- und Weizenstärke, wobei Reis- und Weizenstärke wegen ihrer Verwendungszwecke nicht so in den Vordergrund treten [14]). Der Hauptkonkurrent der Kartoffelstärkeindustrie waren die Deutschen Maizena-Werke A. G. in Barby a. Elbe, die, eine Tochtergesellschaft der amerikanischen Corn Products Refining Company, den deutschen Maisstärkemarkt beherrschten. Als jedoch ab 1. 4. 1930 durch Gesetz ein Reichsmonopol für Maiseinfuhr

[13]) a. a. O., S. 509.
[14]) Enquete-Ausschuß, a. a. O., Bd. 6, S. 39.

geschaffen wurde, war die Maizena-Gesellschaft zur Aufrechterhaltung ihres Betriebes gezwungen, mit der Monopolverwaltung ein Abkommen zu schließen. Der Vertragsabschluß kam nach langwierigen Verhandlungen erst am 11. Oktober zustande. Der Maizena-Gesellschaft wurde damit gestattet, monatlich 6000 t Mais zum Weltmarktpreis + 32 RM. einzuführen, andererseits wurde sie verpflichtet, im laufenden Wirtschaftsjahr 22 200 t Kartoffelstärke zum Preise von 290 RM. + 15 RM. Frachtausgleich zu übernehmen, außerdem mußte sie noch einige Zugeständnisse in bezug auf Absatzgebiete machen[15]). Damit war der Kartoffelstärkeindustrie wenigstens ein gewisser Absatz ihrer Erzeugnisse gesichert.

Wie im Trocknungsgewerbe suchte man auch hier mit Hilfe der Kartellierung die Produktion zusammenzufassen, um damit der Absatzschwierigkeiten besser Herr zu werden. Da bereits früher (1920—1924) ein Stärkesyndikat bestanden hatte, versuchte man, denselben Weg wieder zu beschreiten. Aus eigener Kraft hat sich das Kartoffelstärkegewerbe Ende 1928 zu einer Interessengemeinschaft Deutscher Kartoffelstärke-Industrien vereinigt, die um so höher zu werten ist, als in dem Gewerbe die verschiedensten Interessen vertreten sind, da dieser Gewerbezweig von gewerblichen, genossenschaftlichen, rein landwirtschaftlichen Betrieben und Derivatfabriken gebildet wird. Als Machtfaktor auf dem Markt konnte sich diese I. G. jedoch nicht durchsetzen, weil die vom Verein der Stärkefabrikanten e. V. geführte Außenseitergruppe zu stark war. Die Absatzverhältnisse auf dem Stärkemarkt konnten sich unter diesen Umständen nicht bessern. Als Haupthinderungsgrund sah man die Unvollständigkeit des Zusammenschlusses an, die man deshalb auf alle Fälle zu beseitigen suchte. Eine Handhabe dazu bot das oben erwähnte Maizena-Abkommen, indem man den Absatz an die Maizena-Werke nur solchen Fabriken gestattete, die dem Syndikat angehörten. Die über dem freien Marktpreis liegende Vergütung durch die Maizena veranlaßte auch tatsächlich den größten Teil der Kartoffelstärkefabrikanten, dem Syndikat beizutreten, so daß im November 1930 unter Minister Schiele, der sich stark für diesen Zusammenschluß eingesetzt hatte, etwa 95% der gesamten Industrie in einer I. G. vereinigt waren[16]). Von der I. G. werden die Preise und Konditionen der Fabrikate einheitlich festgesetzt, ebenso wird die Produktion kontingentiert. Nach außen wird das Syndikat von zwei Verkaufskontoren vertreten: 1. der Stärkeindustrie-Verkaufsgesellschaft m. b. H., Berlin, und 2. dem Verkaufskontor für Kartoffelstärke G. m. b. H., Berlin. Die etwa 5% der gesamten Industrie betragenden Außenseiter, die sich trotz der günstigen Absatzbedingungen an die Maizena dem Syndikat nicht angeschlossen hatten, bildeten für die Beständigkeit des Marktes eine gewisse Gefahr. Um notfalls auch diese zum Anschluß

[15]) Wirtschaftsdienst vom 17. Okt. 1930, S. 1802.
[16]) Kartoffel-Zeitung vom 25. 7. 1931.

an das Syndikat zwingen zu können, bekam die Regierung durch die Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen vom 1. Dezember 1930 die Ermächtigung, den Zusammenschluß der Kartoffelstärkeindustrie eventuell zwangsweise herbeizuführen. Da diese Drohung von den Außenseitern nicht beachtet wurde, machte die Reichsregierung von obiger Befugnis Gebrauch und schuf durch Verordnung vom 12. Juni 1931 ein Zwangssyndikat, dem alle Kartoffelstärkefabrikanten angehören müssen. Damit waren die Schwankungen, die durch das Verhalten der Außenseiter hervorgerufen worden waren, für die Zukunft verhindert. Die Stabilität der Preise sicherte jedoch noch keinen Absatz; diesen zu schaffen bzw. zu erleichtern, mußte das nächste Ziel der Industrie und der sie unterstützenden Regierung sein. Dabei kam nur eine Erweiterung der Verwendungszwecke für Stärke bzw. Stärkemehl in Frage. Man erinnerte sich, daß während der Kriegsjahre Kartoffelmehl zur Streckung des Brotgetreides gedient hatte und stellte Versuche derselben Art an, die schließlich zum Beimischungszwang führten. Mit der Verordnung über die Festsetzung des Satzes für die Verwendung von Kartoffelstärkemehl vom 7. Oktober 1931, die sich an die Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zur Bekämpfung politischer Ausschreitungen vom 6. Oktober 1931 anschließt, wurde der Beimischungszwang von Kartoffelmehl zu Weizenmehl auf 5% für die Zeit vom 16. Oktober 1931 bis 15. April 1932 festgesetzt. Man wollte dabei nicht nur den Kartoffelmarkt entlasten, sondern zugleich auch die Weizeneinfuhr abdämmen. Den Mehrverbrauch an Kartoffeln schätzt man bei obigem Beimischungszwang auf 800 000 t.

Die gesamten staatlichen Maßnahmen zur Stützung des Stärkemarktes sollen gleichzeitig den Kartoffelmarkt entlasten. Die Möglichkeit einer gewissen Entlastung ist auch gegeben, da die durch die Stärkefabriken verwerteten Kartoffeln, wenn ihre Menge auch im Verhältnis zur Gesamternte gering ist, das Angebot an Frischkartoffeln verringern. Jede Verringerung des Angebotes, ganz gleich, ob auf dem Fabrik-, Futter- oder Speisekartoffelmarkt, trägt aber zur Stützung der Kartoffelpreise bei.

Die Brennerei.

Als letzte industrielle Verwertungsform, die zugleich das letzte Ventil für die Kartoffelüberschüsse darstellt, ist die Kartoffelbrennerei zu betrachten. Das Brennen geht etwa folgendermaßen vor sich: Die Kartoffeln werden sorgfältig von Schmutz und Steinen befreit und darauf gedämpft, und zwar normalerweise heute unter einem Druck von etwa drei Atmosphären. Dadurch wird die Masse zum Einmaischen geeignet. Das Einmaischen findet in Einmaischbottichen statt, wo die Kartoffeln mit Malz, das die Stärke in Zucker verwandelt, gemischt werden. Diese eingemaischte Masse wird darauf mit Hefe geimpft und zum Gären gebracht. Durch die Gärung zerfällt der Zucker, und es

bildet sich Alkohol und Kohlensäure. Die Kohlensäure entweicht, während der Alkohol durch Destillation vom Wasser getrennt wird. Als Rückstand bleibt die Schlempe, die ein wertvolles eiweißreiches Viehfutter abgibt und auf den armen Böden des Ostens die Rindviehhaltung in vielen Fällen erst ermöglicht.

Der so gewonnene Branntwein muß natürlich von den Brennereien — es sind in der Hauptsache landwirtschaftliche Nebenbetriebe — auch abgesetzt werden. Der Absatz geschieht heute an das Branntweinhandelsmonopol, welches am 1. Oktober 1919 seine Tätigkeit aufnahm. Die Brennereien besitzen ein sogenanntes Brennrecht, das den Nachfolger des vor dem Monopol bestehenden Durchschnittsbrandes darstellt und eine Begrenzung der von der einzelnen Brennerei herzustellenden Branntweinmenge ist. Da das Monopolamt seinerseits den von den Brennereien übernommenen Branntwein absetzen muß, ist für dieses die Absatzlage für Spiritus maßgebend. Außerdem hat die Monopolverwaltung nach dem Branntweinmonopolgesetz (§ 85) die Verwertung des Branntweines so einzurichten, daß sie ohne Verlust abschneidet. Sie hat also keine vollständige Freiheit bei der Festsetzung des Brennrechtes und der Übernahmepreise, schlechte Absatzmöglichkeiten und großer Vorrat an Spiritus werden sie trotz einer guten Kartoffelernte veranlassen, das Brennrecht und den Übernahmepreis nicht so hoch festzusetzen. Die Festsetzung des Brennrechtes z. B. auf 70% bedeutet dabei, daß die Monopolverwaltung sich verpflichtet, den von der Brennerei hergestellten Branntwein innerhalb der 70% des Brennrechtes — ist das Brennrecht 1000 hl, dann also 700 hl — zum Übernahmepreise abzunehmen. Die Brennereien können natürlich auch über das Brennrecht hinaus Branntwein erzeugen, den sie ebenfalls an die Monopolverwaltung absetzen müssen. Für diesen Spiritus gilt jedoch der Übernahmepreis nicht mehr, der Überbrand wird viel geringer bezahlt, die Monopolverwaltung nimmt bestimmte Abzüge vor. Der Übernahmepreis selbst wird in der Art festgesetzt, daß er die Herstellungskosten eines Hektoliters Weingeist in gut geleiteten landwirtschaftlichen Kartoffelbrennereien mittleren Umfanges deckt, wobei die Schlempe dem Brenner kostenfrei verbleibt. Als Brennerei mittleren Umfanges wird eine Brennerei angesehen, die durchschnittlich jährlich 500 hl Weingeist erzeugt. Für die kleineren Brennereien kommen Zuschläge, für die größeren Abzüge zu bzw. von den Übernahmepreisen in Berechnung.

Die Herstellungskosten für 1 hl Branntwein setzen sich aus den Rohstoffkosten, den Arbeitslöhnen, den Aufwendungen für Abschreibungen usw. zusammen. Als Rohstoff benötigt man pro Hektoliter Spiritus etwa 9 dz Kartoffeln und 15 kg Gerste. Genaue Angaben über die tatsächlichen Herstellungskosten lassen sich jedoch nicht machen, da diese in den einzelnen Brennereien sehr verschieden sind. Der Brenner wird jedoch stets entscheiden, ob ein Verkauf der Kartoffeln oder die Verarbeitung zu Branntwein für ihn vorteilhafter ist.

Bei schlechten Übernahmepreisen wird oft das von der Monopolverwaltung zugestandene Brennrecht nicht voll ausgenutzt.

Für die Monopolverwaltung ist die einzige gewinnbringende Verwertung des ihr angelieferten Branntweins die als Trinkbranntwein. Der Trinkbranntweinverbrauch pro Kopf der Bevölkerung ist jedoch im Verhältnis zu der Vorkriegszeit um etwa 50% gesunken[17]). Eine Steigerung weist nur der Verbrauch zu technischen Zwecken auf. Trotzdem sind die Bestände der Monopolverwaltung seit 1927 ständig gestiegen; sie betrugen am

1. 10. 1927	367.876 hl
1. 10. 1928	503.801 „
1. 10. 1929	887.474 „
1. 10. 1930	1,578.010 „

Der Grund dieses stetigen Ansteigens liegt in der den Absatz übersteigenden Anlieferung. Die guten Ernten der letzten Jahre mit ihrem starken Angebotsdruck auf dem Kartoffelmarkt ließen die industrielle Verwertung der Kartoffeln vorteilhafter erscheinen, außerdem war das Brennrecht in den Jahren 1927/28 und 1928/29 sehr hoch beide Male mit 100% festgesetzt, im Geschäftsjahr 1927/28 (1. 10. 27—30. 9. 28) wurde am 29. 3. 28 das Brennrecht für landwirtschaftliche Brennereien sogar auf 130% erhöht. Ebenso lag der Übernahmepreis in den Jahren 1927/28 bis 1929/30 immer über 60 RM. pro Hektoliter.

Da vor allem auf dem Gebiete des Spirituskraftstoffes noch ziemlich große Absatzmöglichkeiten bestanden, wurde versucht, diesen Absatz zu forcieren. Man stieß dabei auf erhebliche Schwierigkeiten, da die Spirituskraftstoffe der Nachkriegszeit, wie der Reichskraftstoff (50% Benzol, 25% Tetralin und 25% Spiritus) und das Tetralitbenzol (57% Benzol, 9% Tetralin und 34% Spiritus) die Abnehmer nicht befriedigt hatte. Die Reichsmonopolverwaltung ließ damals an der Technischen Hochschule in Dresden wissenschaftliche Versuche anstellen, die zeigten, daß es wohl möglich war, mit Hilfe von Spiritus einen brauchbaren Motortreibstoff herzustellen. Ende Juli 1925 wurde mit einem Kapital von 300 000 RM., das später auf 1 000 000 RM. erhöht wurde und in der Hauptsache in der Hand der Monopolverwaltung war, die Reichskraftspritgesellschaft m. b. H. gegründet. Ihre Aufgaben wurden folgendermaßen umschrieben: Vertrieb von Spiritus zu motorischen Zwecken sowie hilfsweise von anderen Betriebsstoffen zu Kraftzwecken, insbesondere Petroleum, Gasöl, Mineralöle, Benzol nebst verwandten und ähnlichen Produkten für sich allein oder in Verarbeitung und Vermischung[18]). Das von der Reichskraftspritgesellschaft zuerst auf den Markt gebrachte „Monopolin" hatte eine Zusammensetzung von 63,5% Spiritus, 33,5% Benzin und 3% Äther. Das Gemisch eignete sich jedoch für den Verbraucher nicht, obwohl zum ersten Male 94gewichts-

[17]) Enquete-Ausschuß Bd. 6, S. 74 und S. 75 Anm. 1.
[18]) Zeitschrift f. Spiritusind. vom 10. 1. 1929.

prozentiger unvergällter Spiritus verwendet wurde. An Stelle von Äther verwandte man dann Motorenbenzol und brachte folgende Gemische heraus:

1. 40% Primasprit	40% Benzin	20% Benzol
2. 45% Spiritus	45% Benzin	10% Benzol
3. 50% Spiritus	30% Benzin	20% Benzol

Die günstigste Mischung war dabei die erste, die aber auch noch verschiedene Mängel aufwies, die ihre Ursache in der Verwendung von nur 94prozentigem Spiritus hatten. Das günstigste Mischungsverhältnis war das von 70% Benzin und 30% absolutem Alkohol. In dieser Form war das „Monopolin absolut" tatsächlich veredeltes Benzin, der reine Alkohol hat dieselben veredelnden Wirkungen wie z. B. Benzol. Der Verbrauch von Motorspiritus stieg vom Jahre 1924/25 bis 1927/28 von 54 000 hl auf etwa 180 000 hl [18]).

Ein anderer Versuch, den Absatz zu steigern, ist in dem Beimischungszwang zu erblicken. Mit dem Gesetz über Zolländerungen vom 15. 4. 1930 wurde die Reichsregierung ermächtigt anzuordnen, daß diejenigen, die Treibstoff aus dem Ausland einführen oder im Inland herstellen, einen entsprechenden Anteil Spiritus als Treibstoff von der Reichsmonopolverwaltung beziehen. Die Regierung machte von dieser Ermächtigung mit der Verordnung vom 4. 7. 1930, die am 1. 8. 1930 in Kraft trat, Gebrauch, und setzte die von der Monovolverwaltung zu beziehende Menge bis 31. 3. 1931 auf 2.5 % und darauf durch Verordnung vom 20. 1. 1931 auf 3.5 % fest. Es handelte sich hier um keinen Beimischungszwang, sondern nur um eine Bezugspflicht. Das Verfahren war folgendes: Der Importeur bzw. Treibstoffhersteller mußte von der Reichsmonopolverwaltung einen Bezugsschein für Spiritus zum Preise von 80.— RM pro hl erwerben, er war aber nicht verpflichtet, den Spiritus abzunehmen, sondern konnte den Schein zum Preise von 15.— RM an die Monopolverwaltung zurückverkaufen. Der Verlust oder besser die Belastung des Importeurs betrug also 65.— RM pro hl Spiritus. Der Preis für die Bezugsscheine wurde am 1. 4. 1931 auf 70.— RM festgesetzt, ebenso wurde der Rückkaufspreis ab 20 7. 1931 auf 10.— RM ermäßigt. Damit war der Reichsmonopolverwaltung zwar eine Einnahme, aber kein Absatz ihrer Bestände geschaffen, da von dem Recht der Ablösung der Bezugsscheine stark Gebrauch gemacht wurde Diese Schwierigkeiten führten zu Verhandlungen zwischen der Reichsmonopolverwaltung und den maßgebenden Treibstoffkonzernen, die Ende Oktober 1930 zum Abschluß kamen. Der Vertrag bestimmte folgendes: 1. Die Benzinkonzerne beteiligen sich mit 51 % des Kapitals (d. h. mit der Mehrheit) an der Reichskraftspritgesellschaft; 2. die Benzingesellschaften verzichten auf das Recht der Bezugsscheinablösung; 3. die Reichskraftspritgesellschaft bezieht die zur Beimischung

[18]) Zeitschrift f. Spritus sind vom 10. 1. 1929.

notwendigen Benzine und Benzole von den Bezinkonzernen. Damit war die Reichskraftspritgesellschaft vollständig unter die Kontrolle der Treibstoffgesellschaften gekommen, während der Reichsmonopolverwaltung der Absatz der zur Beimischung nötigen Spiritusmenge gesichert war. Das bedeutete einen Absatz von etwa 5—600.000 hl Spiritus auf diese Weise [19]). Für die Reichsmonopolverwaltung war das nur eine kleine Erleichterung, ihren gesamten Bestand konnte sie so nicht absetzen. Die Absatzlage für Branntwein hatte sich nicht gebessert, so daß im Oktober 1931 die Vorräte auf die noch nicht dagewesene Höhe von 2.43 Millionen hl Weingeist angewachsen waren [20]). Man versucht deshalb, jede Möglichkeit der Absatzsteigerung auszunutzen, und will vor allem die Frage prüfen, ob der Preis, den die Abnehmer für Trinkbranntwein zahlen müssen, nicht zu hoch ist, ob sich durch Senkung der Hektoliterein-nahme nicht doch ein erhöhter Absatz erreichen läßt. Ferner führt man den Rückgang des Trinkbranntweinkonsums auf verstärkten Genuß der stark alkoholhaltigen, billigen eingeführten Südweine zurück und erwägt eine Zollerhöhung, die den Import von Südweinen dämpfen, wenn nicht vollständig verhindern soll, in der Hoffnung, daß der Branntweinverbrauch sich dann auf Kosten des Südweines hebt.

Alle diese Versuche, die Lage der Monopolverwaltung zu bessern, den Absatz von Branntwein zu heben und damit gleichzeitig eine rentabele Verwertung der Kartoffeln durch die Brennerei zu erreichen, können bei den begrenzten Absatzmöglichkeiten für Spiritus nur geringen Erfolg haben, eine Erleichterung auf dem Branntweinmarkt wird durch diese Maßnahmen kaum zu erreichen sein. Die einzige Aussicht für die Branntweinmonopolverwaltung, ihre Vorräte verringern zu können, besteht in dem Anfall einer schlechten Kartoffelernte, die im Interesse sowohl der Monopolverwaltung als auch der Kartoffeln erzeugenden Brenner eine niedrige Festsetzung des Brennrechtes und damit der erzeugten Branntweinmenge rechtfertigt. Nur dann kann einer geringen Anlieferung ein größerer Absatz gegenüberstehen, ein Absatz, der selbstverständlich aus den Vorräten der Monopolverwaltung gedeckt werden muß.

Weitere Momente der Beeinflussung der Kartoffelpreise.

Als ein weiterer Faktor der Preisbeeinflussung muß die wirtschaftliche Lage der Erzeuger angesehen werden. Eine schlechte wirtschaftliche Lage wird zu extensiver Bearbeitung des Bodens und damit zu geringeren Erträgen führen, andererseits aber einen Zwang ausüben, die vorhandene Ware möglichst schnell auf dem Markt abzusetzen. Diese Notverkäufe erklären sich aus der starken Verschuldung der Landwirtschaft, die ihren Zinsverpflichtungen nachkommen muß. Am stärksten ist der Angebotsdruck durch die Notverkäufe allerdings auf dem

[19]) Wirtschaftsdienst von 7. 11. 1930, S. 1910.
[20]) Wirtschaftsdienst vom 16. 10. 1931, S. 1742.

Getreidemarkt, da das Getreide die erste Erntefrucht im Jahre ist. Doch wirkt sich die Notlage der Landwirtschaft auch auf dem Kartoffelmarkte aus, noch dazu, da die Kartoffel vom Felde nur noch über die Sortiermaschine zu laufen braucht, um marktfertig zu sein. Die Kosten bis zur Bereitstellung auf dem Markte sind geringer als bei Getreide, was den ohnehin an Kapitalmangel leidenden Landwirt veranlaßt, zur Beschaffung seines Geldbedarfes lieber den Verkauf der Kartoffeln zu verwenden.

Da gerade bei den Hackfrüchten die Art der Bearbeitung und die Gründlichkeit der Düngung eine wichtige Rolle für den Ausfall der Ernte spielen, glaube ich, daß eine Notlage der Landwirtschaft im ganzen gesehen, eher eine Verknappung des Angebotes zur Folge hat, da der Ernteausfall bei schlechter Bewirtschaftung des Bodens ein entsprechend geringerer ist.

In diesem Zusammenhang ist auch die Arbeiterfrage nicht zu übersehen; Mangel an Arbeitern kann dieselbe Folgen haben, doch ist hier eventuell ein Ausgleich durch maschinelle Bearbeitung wenigstens teilweise möglich. Für die Ernte muß jedoch stets eine zum Auflesen der Knollen ausreichende Anzahl Arbeiter (eventuell Kinder) vorhanden sein, da man die Kartoffeln wohl mit Hilfe der Maschine roden, aber nicht maschinell auflesen kann.

Die Einlagerung in Kellern oder Mieten während des Winters macht sich ebenfalls angebotsregelnd bemerkbar. Bei strenger Kälte, bei der die Mieten für längere Zeit nicht geöffnet werden können, pflegen infolge mangelnden Angebotes die Preise stets zu steigen. Im Winterlager verdirbt erfahrungsgemäß ein Teil der Kartoffeln, so daß, je nachdem, wie die Kartoffeln den Winter überstanden haben, im Frühjahr ein höheres oder niedrigeres Angebot einsetzt.

III. Die Bestimmungsgründe der Preisgebote der Großhändler.

a) Die Kaufkraft der Bevölkerung und die Verwendung dieser Kaufkraft für Kartoffeln.

Neben den oben behandelten Bestimmungsgründen wirken auch solche auf Seiten der Nachfrage und üben auf die Gestaltung der Kartoffelpreise Einfluß aus. Die uns hier entgegentretenden Personen sind die Großhändler, die ebenfalls mit einer Meinung über die Lage und die sich daraus ergebenden Preise zum Markt kommen. Die Großhändler werden ihr Preisgebot von anderen Faktoren abhängig machen als die Erzeuger ihre Forderungen. Sie werden, da sie die Kartoffeln erwerben, um sie wieder zu verkaufen, vor allem die Momente beachten, die etwas über die Möglichkeit und Wahrscheinlichkeit der Weiterveräußerung enthalten. Sie wissen auf Grund ihrer Erfahrung, welche Bevölkerungsschichten als letzte Konsumenten besonders stark auftreten, und sie haben die Beobachtung gemacht, daß es in erster Linie die Schichten mit niedrigem Einkommen sind, welche einen hohen Prozent-

satz ihres Nahrungsmittelbedarfes mit Kartoffeln decken. Sie werden sich deshalb ein Bild zu machen versuchen über die Verteilung des Einkommens. Da die Einkommensverteilung keine stabile Größe ist, müssen die Händler die Bewegung der Einkommen genau verfolgen und daraus die Schlüsse für die künftige Marktsituation ziehen. Irgendwelche genaue zahlenmäßige Veröffentlichungen über diese Bewegung sind jedoch nicht vorhanden, der Händler kann deshalb nur nach anderen Erscheinungen, die einen Schluß auf die Einkommengestaltung einzelner Volksschichten zulassen, eine Schätzung vornehmen, wie stark die Kaufkraft ist und wie sie verteilt ist. Einen derartigen Schluß lassen z. B. die Veröffentlichungen über die Zahl der Erwerbslosen zu; je höher die Zahl der Erwerbslosen, um so niedriger das Einkommen weiter Volksschichten. Eine ähnliche Folgerung ist bei Gesetzen über Gehaltskürzungen berechtigt.

Es ist aber nicht allein die Einkommensbewegung, welche die Absatzmenge bestimmt. Die Rolle, welche die Kartoffel als Nahrungsmittel spielt, hat auf den Kaufwillen der Konsumenten bedeutenden Einfluß. Die Kartoffel ist das billigste Nahrungsmittel und findet in den verschiedensten Formen Verwendung zu menschlichen Speisen. Sie ist von größerer Bedeutung als das Brot, da sie ohne weiteres die dem Menschen der gemäßigten Zone auf die Dauer unentbehrliche warme Mahlzeit gestattet. Für die unteren Schichten ist die Kartoffel die Grundlage der Ernährung. Je geringer das Einkommen, um so größer die Notwendigkeit, sich mit billigen Nahrungsmitteln einzudecken. Als Nahrungsmittel kann die Kartoffel in bezug auf ihren Nährwert nur mit Brot oder anderen stärkereichen Nahrungsmitteln verglichen werden, da sie vor allem ein stärkehaltiges, eiweißarmes Nahrungsmittel ist. Innerhalb dieser Gruppe bestehen besonders Wechselwirkungen zwischen Brot- und Kartoffelkonsum. Ein hoher Brotpreis wird besonders die unteren Klassen veranlassen, teilweise an Stelle von Brot die billigeren Kartoffeln zu verzehren. Wie weit diese Vertretung von Brot durch Kartoffeln wirtschaftlich gerechtfertigt ist, soll hier nicht mehr untersucht werden, festgestellt ist jedenfalls, daß bei Beurteilung des Nährwertes nach Kalorien in einem Kilogramm Brot zwei- bis dreimal soviel ausnutzbare Kalorien vorhanden sind wie in einem Kilogramm gekochter Kartoffeln [21]). Nicht nur innerhalb dieser Gruppe, sondern innerhalb sämtlicher Nahrungsmittel ist die Kartoffel dasjenige, auf dessen Beschaffung zuletzt verzichtet wird. Eher werden bei Wurst und Fleisch Einsparungen vorgenommen, da sie teurer als Kartoffeln sind.

Sein Preisgebot richtet der Großhändler auch nach seiner Preisforderung seinen Abnehmern gegenüber. Er versucht, stets mit Gewinn zu verkaufen, und muß deshalb sein Gebot niedriger halten als seine Forderung. Dieser nach der Vorstellung des Händlers erzielbare Preis deckt sich meistens mit dem jeweiligen Marktpreis bzw. ist stark an ihm

[21]) J. König: Nahrung und Ernährung des Menschen. 12. Aufl. Berlin 1926 S. 183.

orientiert, entsprechend der jeweiligen Tendenz des Marktes. Bei lebhaftem Geschäft, das ein Anziehen der Preise wahrscheinlich macht, wird der Großhändler auch glauben, in den nächsten Tagen eine höhere Summe für seine Ware zu bekommen und dann eher geneigt sein, dem Erzeuger ebenfalls einen höheren Preis zu bieten. Umgekehrt wird er bei absinkenden Preisen auch sein Gebot herabsetzen, da die Aussicht, noch etwas zu verdienen, dann immer geringer wird. Der erzielbare Preis spielt nach Auskunft einiger Großhändler eine ziemlich wichtige Rolle, man versucht, ihn so hoch wie nur möglich zu treiben, und nimmt, besonders in für den Handel günstigen Jahren, soviel wie man nur irgend bekommen kann, ohne besonders zu kalkulieren, ob in dem Preis alle Unkosten, wie Fernsprechgebühren usw., enthalten sind. Man kennt bei gutem Geschäftsgang nach oben keine Grenze und achtet bei schlechtem nur darauf, einen Mindestverdienst, der auch nicht infolge scharfer Kalkulationen, sondern auf Grund langjähriger Erfahrung bekannt ist, zu erhalten. Auch dieser Mindestsatz schwankt in den einzelnen Betrieben. Der Preis, der nach Ansicht des Händlers zu erreichen ist, gibt ihm die Höchstgrenze seines Gebotes an. Er ist nicht die Höchstgrenze, sondern liegt unter ihr, da eine Preisspanne zwischen Ein- und Verkauf vorhanden sein muß, die nach Möglichkeit die Verteilungsspesen decken soll. Es handelt sich auch hier nur um eine Schätzung des Händlers, die auf Grund seiner Marktbeobachtungen und bisherigen Erfahrungen entstanden ist und die nicht absolut richtig zu sein braucht.

b) Die vermutliche Nachfragemenge.

Der Großhändler muß sich nicht nur über die zu zahlenden Preise klar werden, sondern muß sich auch ein Bild der Menge schaffen, die er aller Wahrscheinlichkeit nach absetzen kann. Diese Übersicht ermöglicht es ihm, bei seinem Preisgebot seinen Händlergewinn eventuell etwas geringer anzusetzen, da er bei großem Umsatz mit kleinerem Verdienst an der Einheit zufrieden sein kann. Seine Vorstellung über seinen vermutlichen Absatz wird vor allem aus einem Vergleich mit dem in den Vorjahren verkauften Kartoffeln gebildet werden. Er darf wohl annehmen, daß die Nachfrage seiner Kundschaft nur geringen Schwankungen unterliegt, ebenfalls wird er den Kreis seiner Kundschaft ungefähr kennen. Er darf die Nachfrage nicht nur als Ganzes schätzen, sondern muß auch die wahrscheinliche Verteilung der Nachfrage auf die einzelnen Jahreszeiten berücksichtigen. Auch hier hilft ihm seine Erfahrung; er hat in den vergangenen Jahren gesehen, daß die Gewohnheit des Einkellerns bei den letzten Konsumenten immer mehr abgenommen hat, er hat daraus gelernt, daß er im Herbst heute nicht mehr die gleichen Mengen auf den Markt unterbringen kann wie früher. Er weiß, daß dadurch die Saisonausschläge nicht mehr so stark sind, daß eine größere Gleichmäßigkeit in die Verteilung der Ware auf die einzelnen Jahreszeiten gekommen ist. Er darf nicht übersehen, daß mit dem Er-

scheinen der Frühkartoffeln (etwa im Juni), Ware alter Ernte nicht mehr verlangt wird und er deshalb in dieser Zeit alte Kartoffeln nicht mehr kaufen darf.

Die vermutliche Nachfragemenge wird natürlich auch von den Preisen der übrigen Nahrungsmittel abhängen und von der Rolle, welche die anderen Nahrungsmittel im Rahmen des menschlichen Bedarfes spielen. Im allgemeinen wird heute die Tendenz der Abwanderung zum Gemüse immer stärker, und zwar vollzieht sich diese Änderung der Konsumgewohnheit vor allem auf Kosten der Kartoffel. Auch innerhalb der Kartoffelnachfrage haben sich Verschiebungen bemerkbar gemacht in der Art, daß heute von den Konsumenten vorzugsweise gelbe Sorten verlangt werden. Wie stark der Siegeszug der „Gelben" ist, zeigt deutlich eine von Dr. A. Vogel [22]) veröffentlichte Tabelle, die den Anteil der Kartoffeltypen am Verbrauch in Prozent des Gesamtverbrauches in den Jahren 1913/14 und 1929/30 vergleicht. Einzig in Königsberg ist der Konsum gelber Kartoffeln zurückgegangen, in allen anderen Teilen des Reiches mit Einschluß von Pommern und Schlesien, in denen die roten bzw. weißen Sorten sich die Vorherrschaft noch nicht haben entreißen lassen, gestiegen oder gleichgeblieben; d. h. gleichgeblieben an den Orten, wo er schon 98—100 % des Verzehrs im Jahre 1913 betrug, wo also eine weitere Steigerung kaum oder überhaupt nicht möglich war. Die Bevorzugung der gelben Sorten hat zu einer höheren Bewertung geführt, die Preise für gelbfleischige Kartoffeln liegen stets über denen der roten und weißen und zwar sowohl in den Überschuß- als auch in den Zuschußgebieten.

c) Der Rückgriff auf fremde Märkte.

Die Möglichkeit, die Nachfrage auf dem ausländischen Markte zu decken, ist bei Kartoffeln nicht in dem Ausmaße gegeben, wie z. B. bei Getreide. Einen Weltmarkt für Kartoffeln gibt es nicht, ein Ausgleich der Ernten der einzelnen Länder findet wohl statt, aber normalerweise nur im Grenzverkehr. Der Exporthandel mit Spätkartoffeln konnte keine große räumliche Ausdehnung gewinnen wegen der Schwierigkeit, die die Kartoffel als Ware bereitet. Die Kartoffel verträgt keinen langen Transport, da sie auf äußere Einflüsse wie z. B. Temperaturschwankungen sehr empfindlich reagiert und außerdem leicht Beschädigungen ausgesetzt ist, die Anlaß zu Fäulen sein können. Hinzu kommt, daß die Kartoffel als Ware einen sehr niedrigen Wert hat, die Transportkosten im Verhältnis also sehr hoch sind und bei großen Entfernungen den Preis so steigern würden, daß sich ein Versand kaum rentieren dürfte. Eine Ausnahme davon bilden die Frühkartoffeln, die bei uns in großen Mengen eingeführt werden. Ihr Transportwiderstand ist nicht so groß, da sie höher bewertet werden und die Trans-

[22]) Dr. A. Vogel: a. a. O., S. 12.

portkosten einen geringeren Prozentsatz des Wertes der Ware ausmachen.

Für den Großhändler kommen nur die Nachbarländer zur eventuellen Befriedigung seiner Nachfrage nach Spätkartoffeln in Betracht. Auf den ausländischen Märkten haben sich auf Grund der dort wirkenden Faktoren Preise gebildet, die der dortigen Marktlage entsprechen. Der Großhändler muß sein Preisgebot diesen ausländischen Preisen anpassen, wenn er sich auf diesen Märkten seine Ware beschaffen will. Er wird die dortigen Preise mit den inländischen vergleichen müssen, immer vorausgesetzt, daß das Ausland überhaupt überflüssige Mengen zur Verfügung hat, die es abgeben kann. Bei schlechten ausländischen Ernten werden allerdings die dortigen Preise auch so hoch sein, daß ein Rückgriff auf diese Märkte für den Händler schon wegen der Preise nicht in Betracht kommt, abgesehen davon, daß bei schlechten ausländischen Ernten auch keine oder nur sehr geringe Möglichkeit besteht, die an und für sich schon knappe Menge teilweise zu exportieren. Der Händler muß deshalb den Ausfall der ausländischen Ernten verfolgen, ferner muß er einen Überblick über den Eigenbedarf des betreffenden Landes haben, um danach beurteilen zu können, ob eine Einfuhr aus den Überschüssen, die dort nicht untergebracht werden können, möglich ist. Gleichzeitig muß er die Preise beobachten und unter Hinzurechnung von Fracht und eventuellem Zoll mit den deutschen Preisen vergleichen. Erst das Resultat dieser Überlegung wird ihm sagen, ob der Rückgriff auf ausländische Märkte für ihn rentabel ist.

Damit ist gesagt, daß die Wirtschaftlichkeit der Einfuhr in den einzelnen Jahren verschieden ist. Nicht immer hat der Händler die Möglichkeit, die ausländischen Märkte als Bezugsquelle heranzuziehen, und noch weniger wird er sein Preisgebot immer nach dem Ausland richten. Er wird die Preise der Nachbarländer nur dann als Maßstab heranziehen, wenn diese ihm den Einkauf vorteilhafter gestatten. Nur dann wird er versuchen, auf dem Inlandsmarkt sein Preisgebot nach den ausländischen Preisen zu richten. Bei höheren Auslandspreisen wird er die Möglichkeit der Einfuhr seinem Preisgebot nicht zugrunde legen, sondern wird ohne Berücksichtigung der Auslandsmärkte sich nur den inländischen Marktverhältnissen anpassen.

d) Fracht und Zoll.

Als hauptsächlichste Unkostenfaktoren auf Seiten der Nachfrage machen sich Fracht und Zoll bemerkbar.

Bei der Betrachtung der Frachtsätze genügt es, die Eisenbahnfrachten heranzuziehen, da, wie ich weiter oben gezeigt habe, die Eisenbahnen fast ausschließlich für den Kartoffeltransport in Frage kommen. Die Konkurrenz der Kraftwagen erstreckt sich nur auf geringere Entfernungen, vor allem auf die Versorgung der Großstädte aus ihrer nächsten Umgebung. Für den Transport aus den östlichen Überschußgebieten

nach den westlichen Verbraucherzentren kommt jedoch nur die Eisenbahn in Betracht. Schiffsfrachten brauchen auch deshalb nicht berücksichtigt zu werden, weil eine Ein- und Ausfuhr nach Übersee nur in geringem Ausmaße sttatfindet.

Die Tarifsätze der Eisenbahn haben in den letzten Jahren stark gewechselt. Die Berechnung der Sätze erfolgt pro dz in Pfennigen und steigt selbstverständlich bei wachsenden Entfernungen. Außerdem sind die Frachtsätze nach Wagenladungen von 5, 10 und 15 t gegliedert, wobei die Sätze der 5-t-Klasse am höchsten sind, da hier die Nutzlast prozentual am geringsten ist. Für Kartoffelsendungen werden fast immer gedeckte Wagen verwendet, die für die Eisenbahn einen höheren Wert darstellen, sie berechnet deshalb für gedeckte Wagen einen Zuschlag in Höhe von 5 % des Gewichtes der Ware; es muß also bei einer Sendung von 10 000 kg Kartoffeln in gedeckten Wagen Fracht für 10.500 kg bezahlt werden. Der Tarif ist dann so durchgestaffelt, daß

Kartoffelfrachtsätze (Normaltarif) in Reichspfennig für 100 kg.

	Gültig vom 1. 1. 26—31. 7. 27			Gültig vom 1. 8. 27—30. 9. 28			Gültig vom 1.10.28—31.10.31			Gültig vom 1.11.31—31.12.31			Gültig vom 1. 1. 32		
	In Wagenladungen zu			In Wagenladungen zu			In Wagenladungen zu			In Wagenladungen zu			In Wagenladungen zu		
km	5 t	10 t	15 t	5 t	10 t	15 t	5 t	10 t	15 t	5 t	10 t	15 t	5 t	10 t	15 t
10	24	20	16	21	17	14	23	19	16	21	18	16	18	15	14
20	29	24	19	26	20	17	29	22	19	25	21	19	22	19	17
30	35	29	23	32	25	21	36	28	23	30	25	23	27	23	21
40	41	34	27	38	30	25	42	33	28	36	31	28	33	28	25
50	47	39	31	44	35	29	49	39	32	42	35	32	38	32	29
60	51	43	34	48	38	32	53	42	36	47	40	36	42	35	32
70	57	48	38	54	43	36	60	48	40	52	44	40	47	40	36
80	63	53	42	60	48	40	67	53	44	57	48	44	52	44	40
90	68	56	45	65	52	43	72	58	48	62	53	48	56	47	43
100	74	61	49	72	58	48	80	64	53	69	58	53	62	53	48
150	99	83	66	99	79	66	110	88	72	95	80	73	86	73	66
200	125	104	83	123	98	82	137	109	91	118	100	91	107	90	82
250	147	123	98	146	116	97	162	129	108	140	119	108	126	107	97
300	168	140	112	168	134	112	186	149	124	161	136	124	146	123	112
350	188	156	125	188	150	125	209	167	139	181	153	139	163	138	125
400	207	173	138	207	166	138	230	184	153	199	168	153	179	152	138
450	224	186	149	224	179	149	249	199	165	215	182	165	194	164	149
500	240	200	160	240	192	160	266	213	178	231	196	178	208	176	160
550	255	213	170	255	204	170	283	226	189	246	208	189	221	187	170
600	269	224	179	269	215	179	299	239	199	259	219	199	233	197	179
650	279	233	186	279	223	186	310	248	206	268	227	206	242	205	186
700	290	241	193	290	232	193	322	258	214	278	235	214	251	212	193
750	299	249	199	299	239	199	332	265	221	287	243	221	259	219	199
800	306	255	204	306	245	204	340	272	226	294	249	226	265	224	204
850	312	260	208	312	250	208	346	278	231	300	254	231	270	229	208
900	318	265	212	318	254	212	353	282	235	306	259	235	276	233	212
950	321	268	214	321	257	214	356	285	238	309	262	238	278	235	214
1000	324	270	216	324	259	216	360	287	240	312	264	240	281	238	216
1050	327	273	218	327	262	218	363	291	242	315	266	242	283	240	218
1100	330	275	220	330	264	220	366	293	244	317	268	244	286	242	220
1150	333	278	222	333	266	222	370	295	246	320	271	246	289	244	222
1200	336	280	224	336	269	224	373	299	249	324	274	249	291	246	224

Kartoffelfrachtsätze (Ausnahmetarife) in Reichspfennig für 100 kg.

km	Nottarif vom 1. 8. 27.—31.5 29. In Wagenladungen zu 5 t	10 t	15 t	Ausnahmetarif vom 1. 6. 29.—31. 12. 30. In Wagenladungen zu 5 t	10 t	15 t	Ausnahmetarif vom 1. 1. 31.—31. 3. 32. In Wagenladungen zu 5 t	10 t	15 t
10	21	17	14	19	14	12	17	13	11
20	26	20	17	22	17	14	20	15	13
30	32	25	21	26	21	16	23	19	14
40	36	30	24	31	23	19	28	21	17
50	42	35	28	34	27	22	31	24	20
60	47	39	31	38	30	23	34	27	21
70	51	43	34	41	32	26	37	29	23
80	57	48	38	46	36	29	41	32	26
90	62	51	41	49	39	31	44	35	28
100	66	55	44	53	41	33	48	37	30
150	89	74	59	70	55	44	63	50	40
200	113	94	75	88	68	55	79	61	50
250	132	110	88	104	81	65	94	73	59
300	152	126	101	120	94	75	108	85	68
350	170	141	113	134	104	84	121	94	76
400	186	155	124	147	115	92	132	104	83
450	201	168	134	158	124	99	142	112	89
500	216	180	144	170	133	106	153	120	95
550	230	191	153	180	140	113	162	126	102
600	242	201	161	190	149	119	171	134	107
650	251	209	167	197	154	123	177	139	111
700	261	218	174	204	160	128	184	144	115
750	269	224	179	211	165	131	190	148	118
800	276	230	184	216	169	135	194	152	122
850	281	234	187	221	172	138	199	155	124
900	287	239	191	225	176	140	203	158	126
950	290	241	193	228	178	142	205	160	128
1000	291	243	194	229	179	143	206	161	129
1050	294	245	196	232	181	145	209	163	131
1100	297	248	198	233	183	146	210	165	131
1150	300	250	200	236	185	148	212	167	133
1200	303	253	202	238	185	149	214	167	134

die Belastung pro dz und km nicht in demselben Verhältnis wie die Entfernung steigt, sondern bei größerer Entfernung auf die Einheit geringer ist als bei nahen Empfangsorten. Der Tarif gilt für die gesamte Deutsche Reichsbahn-Gesellschaft und für die Privatbahnen, die nicht besonders als Ausnahmen aufgeführt worden sind. Da dem Händler die Tarife jederzeit zugänglich sind, ist ihm die Möglichkeit gegeben, die Belastung pro Doppelzentner durch die Fracht bei seinem Preisgebot zu berücksichtigen.

Die Schwierigkeiten der ostdeutschen Landwirtschaft, die bis zu den westlichen Verbraucherplätzen sehr große Transportstrecken zu überwinden hat und bei hohen Tarifsätzen mit ihren Produkten dort nicht konkurrieren kann, da sie einen Teil der Transportkosten übernehmen muß, führten dazu, für landwirtschaftliche Produkte, vor allem Gemüse und Kartoffeln, einen ermäßigten Satz in Anwendung zu brin-

gen. Bis Ende Juli 1927 rechnete man den Nottarif in der Art, daß man für die dem ermäßigten Satz unterliegenden Güter eine um 10 % niedrigere Fracht ansetzte. Vom 1. August 1927 an wurde jedoch ein besonders gerechneter Nottarif mit ermäßigten Sätzen für die oben erwähnten Güter verwendet, der bis Ende Mai 1929 galt. Von dieser Zeit an wurde für die Kartoffeln ein besonderer, nur sie umfassender Ausnahmetarif herausgebracht, der am 1. Januar 1931 abermals geändert wurde und vorläufig bis 31. 3. 1932 gilt. Die Änderungen dieses Nottarifes bestanden stets in Herabsetzungen der Frachtsätze, die besonders den Transport für weite Strecken erleichtern sollten. Der Not- bzw. Ausnahmetarif wird wie der Normaltarif, ebenfalls auf allen deutschen Bahnen mit Ausnahme der besonders aufgeführten angewendet; Voraussetzung für die Anwendung ist allerdings der Nachweis, daß die verschickten Kartoffeln „zur Verwendung im Deutschen Reich" dienen. Bei Kartoffelladungen ohne diesen Vermerk wird der Normaltarif gerechnet.

Da trotz der hohen eigenen Produktion für den Kartoffelgroßhändler auch das Ausland als Einkaufsgebiet in Frage kommt, ist für ihn die Gestaltung des Zolles bei seiner Nachfrage maßgebend. Er ist stets bestrebt, seine Ware so billig wie möglich einzukaufen. Ein hoher Einfuhrzoll, der den Preis der ausländischen Kartoffeln über den der deutschen steigen läßt, wird ihn daher veranlassen, seine Ware im eigenen Lande zu kaufen, während er bei Fehlen jeglichen Zolles die billigste Bezugsquelle aufsuchen wird. Besonders auf die Preise für die ersten Frühkartoffeln wirkt sich der Zoll aus. Da die ersten deutschen Frühkartoffeln frühestens im Juni auf den Markt kommen, werden bis dahin nur ausländische gehandelt. Um diesen Import stark abzudämmen bzw. unmöglich zu machen, hat man einen Zoll von 20.— RM pro dz für die Zeit vom 15. 2. bis 31. 3. auf die Einfuhr gelegt, der erstmalig im Jahre 1930 in Geltung trat. Allerdings gilt dieser autonome Zollsatz nicht für Länder, denen gegenüber wir durch Handelsvertrag gebunden sind. Für diese gilt ein ermäßigter Satz von 1.— bzw. 1.50 RM pro dz. Der erstgenannte hohe Satz wird den Händler veranlassen, alte einheimische Kartoffeln zu kaufen, die durch ihren niedrigeren Preis leichter abzusetzen sind als die fast den Charakter einer Luxusware tragenden teuren Maltakartoffeln.

Jedoch nicht nur für den Frühkartoffelmarkt macht sich der Zoll als Preisfaktor bemerkbar, auch die Preisbildung der Spätkartoffeln wird durch die Höhe des Zolles beeinflußt. Der Spätkartoffelzoll ist natürlich nicht so hoch wie der Frühkartoffelzoll, da unsere Landwirtschaft hier in ihrer Konkurrenzfähigkeit nicht so stark benachteiligt ist. Die Kartoffelpreise des Auslandes liegen meistens niedriger als die deutschen, die Möglichkeit des Importes ist dadurch gegeben. Vor allem würde sich die deutsche Nachfrage nach Polen wenden, das bedeutende Überschüsse auf den deutschen Markt bringen kann. Diese

eventuelle Einfuhr aus Polen ist trotz des Zolles auf dem deutschen Markt ein Preisfaktor, der die deutschen Preise nicht über ein bestimmtes Maß steigen läßt. Sobald sich der deutsche Kartoffelpreis soweit erholt, daß für Polen mit seinen niedrigen Erzeugungskosten der Zoll tragbar wird, wird auch die polnische Kartoffel sofort auf dem deutschen Markt erscheinen und den Preis durch das Mehrangebot soweit drücken, bis er den Punkt erreicht hat, bei dem die Polen gerade noch exportieren können. Sobald der Preis unter diese Grenze sinkt, werden die Händler in Polen auch keine Ware mehr bekommen, da ihr Preisgebot dann so niedrig sein wird, daß die polnischen Erzeugungskosten nicht mehr gedeckt werden.

e) Weitere Faktoren zur Beeinflussung der Kartoffelpreise.

Als Faktor für die Nachfrage nach Fabrikkartoffeln und damit für die Preisbildung ist die Absatzlage der Kartoffeln verarbeitenden Industrie anzusehen. Nicht nur die gewerblichen Kartoffelstärkefabriken verwenden gekaufte Kartoffeln, auch die landwirtschaftlichen Nebenbetriebe kaufen fremde Kartoffeln zu, da die aus der eigenen Wirtschaft zur Verfügung stehenden Kartoffeln für eine rentable Ausnutzung der Fabrikanlage oft nicht ausreichen. So haben im Betriebsjahre 1927/28 landwirtschaftliche Trockenstärkefabriken 49 % der Gesamtverarbeitung der landwirtschaftlichen Stärkefabriken als fremde Kartoffeln hinzugekauft [23]). Neben der Kartoffelstärke spielen die weiteren Derivate dieselbe Rolle. Ferner sind die Absatz- und Preisverhältnisse der Konkurrenzstärken, vor allem der Maisstärke von Einfluß auf die Preisbildung der Kartoffelstärke. Vor allem die Derivatfabriken werden ihren Bedarf an Stärke dort decken, wo der Bezug für sie am günstigsten ist. Niedrige Maisstärkepreise werden also die Absatzmöglichkeiten für Kartoffelstärke stark beschränken.

Ein Versuch, auf die Preisbildung auf dem Fabrikkartoffelmarkt einzuwirken, wurde im Jahre 1927 gemacht. Die Schwierigkeiten der Rohstoffbeschaffung der Kartoffelstärkeindustrie führten zu dem Gedanken, eine Einkaufsorganisation zu schaffen. Dieser Plan ließ sich jedoch nicht verwirklichen, da auf der Gegenseite keine Verkäuferorganisation vorhanden war. Lediglich der Zusammentritt einer Kommission, die sich zur Hälfte aus Vertretern der Kartoffelerzeuger und zur Hälfte aus Vertretern der Kartoffeln verarbeitenden Gewerbe zusammensetzte, kam zustande. Sie hatte die Aufgabe, in bestimmten Zeitabschnitten Preise festzusetzen, die als Richtpreise bei Geschäftsabschlüssen über Fabrikkartoffeln zugrunde liegen sollten. Ein derartiger Richtpreis von 13 Pfennig je Stärkeprozent wurde zum ersten Male am 7. 9. 1928 festgesetzt, er entsprach jedoch der tatsächlichen Marktlage nicht und konnte sich deshalb auf die Preisbildung nicht auswirken. Die reichen

[23]) Enquete-Ausschuß Bd. 6, a. a. O., S. 5.

Kartoffelernten der nächsten Jahre ließen das Interesse an einer derartigen Einkaufsorganisation erlahmen, da kein Rohstoffmangel herrschte [24]).

IV. Die Kartoffelpreisbewegung.

a) Die Preisbewegung.

Die folgende Untersuchung über die Kartoffelpreisbewegung soll sich auf die Preisnotierungen, die das Statistische Reichsamt in den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches veröffentlicht, stützen. Leider ist nicht angegeben, auf welche Art diese Werte ermittelt werden, vor allem ist nicht zu ersehen, ob die Notierungen an allen Orten auf die gleiche Art und Weise zustande kommen. Es ist mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen, daß die Notierungsart im Laufe der Jahre sich an den einzelnen Plätzen nicht geändert hat; ein Vergleich der Zahlen an einem Ort für mehrere Jahre kann also ohne die Wahrscheinlichkeit, mit starken Fehlern vorbelastet zu sein, vorgenommen werden. In dem Moment jedoch, in dem mehrere Orte einander gegenüber gestellt werden, kommt eine Unsicherheit in die Arbeit, die durch die Ungewißheit über die Entstehung der Preisnotierungen begründet ist. Derartige Vergleiche sind deshalb sehr vorsichtig auszuwerten, und es ist mehr auf die allgemeine Preistendenz als auf die absolute Höhe der Notierungen zu achten. Im großen und ganzen ist anzunehmen, daß die Arten der Preisfeststellung an den einzelnen Orten nicht so differieren, daß ein Vergleich überhaupt unmöglich ist.

Börsennotierungen wie bei anderen Waren gibt es bei Kartoffeln nicht. Die Preise sind an den einzelnen Orten verschieden. Bei der Verfolgung der Preisbewegung ist es deshalb unmöglich, einen bestimmten für das ganze Reich geltenden Preis heranzuziehen. Bei der Kontrolle der Preisfaktoren, deren Wirkung — bald stärker, bald schwächer — an allen Orten zu spüren ist, sei es darum erlaubt, diese Wirkung an den Schwankungen nur einer oder zwei der achtzehn vom Statistischen Reichsamt veröffentlichten Notierungen zu zeigen. Als geeignete Plätze sind Berlin und vielleicht Frankfurt a. M.[24a]) anzusehen, da beide Verbraucherzentren sind, an denen sich die preisregulierenden Faktoren in erster Linie bemerkbar machen. An beiden Plätzen werden, wenn nichts anderes erwähnt ist, die Preise für gelbfleischige Kartoffeln als der am meisten gefragten Speisekartoffeln zugrunde gelegt.

Die zeitliche Grenze der Untersuchung bildet etwa das Jahr 1926, da die Preise während des Krieges und der Inflationszeit nicht mit den

[24]) Enquete-Ausschuß Band 6, a. a. O., S. 32.

[24a]) Frankfurt ist gewählt worden, weil für diesen Ort Notierungen ab 1925 bis jetzt vorgenommen worden sind.

Großhandelspreise in Reichsmark für 50 kg.

	1926: Berlin			Frankfurt/M.		1927: Berlin			Frankfurt/M.	
	weiße	rote	gelbe	weiße	gelbe	weiße	rote	gelbe	weiße	gelbe
Januar:	1.55	1.73	—	2.65	2.64	3.18	3.76	4.18	4.26	5.64
Februar:	1.56	1.76	1.96	2.40	2.64	3.69	4.43	4.72	5.12	6.40
März:	1.32	1.54	1.69	2.10	2.65	3.53	4.38	4.82	4.87	6.34
April:	1.32	1.62	1.75	2.03	2.73	3.57	4.55	5.04	4.75	6.49
Mai:	1.33	1.71	2.04	2.47	3.43	3.94	4.96	5.38	5.39	7.00
Juni:	1.69	2.08	2.96	3.00	4.22	4.83	5.69	5.90	5.50	7.90
Juli:	3.97	—	5.66	3.26	3.44	—	8.66	—	7.00	7.53
August:	2.76	—	3.50	3.19	3.46	3.69	—	4.28	3.93	3.82
September:	2.41	2.41	2.63	2.65	3.15	2.71	2.81	3.07	2.63	3.03
Oktober:	2.93	3.08	3.27	3.94	4.53	2.71	3.04	3.52	2.93	4.12
November:	2.79	3.27	3.49	4.42	5.32	2.73	2.98	3.44	2.50	3.53
Dezember:	2.88	3.14	3.44	4.25	5.30	3.03	3.23	3.65	2.70	3.87

	1928: Berlin			Frankfurt/M.		1929: Berlin			Frankfurt/M.	
Januar:	3.38	3.58	4.05	—	3.99	2.57	2.83	2.94	—	3.34
Februar:	2.89	3.09	3.52	—	3.64	—	—	—	—	—
März:	3.03	3.14	3.54	—	3.51	3.35	3.65	3.93	—	4.38
April:	3.09	3.14	3.49	—	3.99	2.54	2.90	3.15	—	3.76
Mai:	3.11	3.20	3.67	—	4.37	2.22	2.51	2.86	—	3.50
Juni:	3.20	3.56	5.01	—	5.88	1.90	2.03	2.33	—	3.43
Juli:	5.11	—	6.39	—	—	—	4.80	—	—	4.58
August:	3.56	—	3.58	4.55	5.01	—	—	3.08	—	3.38
September:	2.59	2.63	2.94	3.50	4.25	2.09	2.43	2.64	—	3.00
Oktober:	2.49	2.65	2.81	—	3.91	2.05	2.40	2.60	—	2.95
November:	2.24	2.49	2.54	—	3.40	2.07	2.38	2.63	—	3.13
Dezember:	2.24	2.45	2.46	—	3.15	2.08	2.38	2.68	—	3.30

	1930: Berlin			Frankfurt/M.		1931: Berlin			Frankfurt/M.	
Januar:	2.04	2.31	2.88	—	3.23	1.17	1.30	1.66	—	2.43
Februar:	1.85	2.00	2.65	—	3.00	1.25	1.35	1.75	—	2.34
März:	1.72	1.87	2.51	—	2.66	1.33	1.43	1.95	—	3.04
April:	1.49	1.64	2.51	—	3.05	1.79	2.05	2.91	—	4.27
Mai:	1.34	1.49	2.49	—	3.12	1.85	2.22	3.28	—	4.22
Juni:	1.43	1.58	2.64	—	3.75	2.27	2.83	4.58	—	5.59
Juli:	—	4.91	—	—	4.58	—	—	—	—	—
August:	2.33	—	3.25	—	3.18	—	—	—	—	—
September:	1.53	1.49	2.19	—	2.20	1.35	1.46	1.59	—	2.05
Oktober:	1.17	1.38	1.57	—	1.94	1.37	1.58	1.80	—	2.39
November:	1.11	1.31	1.52	—	1.95	1.41	1.62	1.99	—	2.81
Dezember:	1.10	1.30	1.53	—	2.05	1.45	1.68	2.13	—	2.69

	1932: Berlin			Frankfurt/M.	
Januar:	1.55	1.80	2.20	—	2.70
Februar:	1.65	1.93	2.35	—	2.72

heutigen zu vergleichen sind. Innerhalb dieser Zeitspanne (1926 bis 1931) liegt eine Mißernte, die es ermöglicht, die Preisverhältnisse bei guten und schlechten Ernten zu vergleichen. Es können darum auch die ersten Jahre nach der Stabilisierung unserer Währung bei dieser Untersuchung wegfallen.

Die Ernte des Jahres 1925 mit 41,7 Millionen t ließ keine Befürchtung über einen Mangel an Kartoffeln entstehen. Das Angebot war auch überall zu reichlich und wirkte stark preisdrückend. Verstärkt wurde dieser Angebotsdruck durch die Verringerung der Nachfrage, die früher durch das Einkellern hervorgerufen wurde. Die Gewohnheit der Konsumenten, nur geringe Mengen auf einmal zu kaufen, machte es unmöglich, die früher gewohnten Mengen im Herbst auf dem Markte unterzubringen. Ein Absinken der Preise ist daher nach der Ernte des Jahres 1925 überall festzustellen. Die Preise besserten sich erst im Dezember 1925 wieder etwas, als mit dem Eintritt von Frost die Nachfrage stärker wurde, und die Landwirte nicht mehr so viel verladen konnten. Da jedoch der Frost nicht lange anhielt, setzten bald wieder erhöhte Zufuhren ein, welche abermals ein Überangebot zur Folge hatten. Die Nachfrage ging, wie erfahrungsgemäß immer bei Eintritt wärmeren Wetters, ebenfalls zurück, so daß die geringe Preisbesserung einem weiteren Absinken Platz machte. Während im Oktober 1925 in Berlin 2,20 RM pro 50 kg gelbfleischige Speisekartoffeln notiert wurden [25]), ging der Preis bis zum März 1926 auf 1.69 RM zurück. Dieser ungewöhnlich niedrige Stand ist besonders durch die Überschätzung der noch vorhandenen Vorräte zu erklären; die Händler waren von einer Panikstimmung erfaßt worden, die sie veranlaßte, nur zu ganz gedrückten Preisen Abschlüsse zu tätigen. Sogar führende landwirtschaftliche Kreise rechneten damit, daß 1½ bis 3 Millionen t Kartoffeln der Ernte des Jahres 1925 nicht untergebracht werden könnten, also verderben müßten [26]). Außerdem wurde von Seiten der Landwirtschaft nicht mit der Sorgfalt, welche der Handel in bezug auf Sortierung und einwandfreie, gesunde Ware verlangte, geliefert, da die Ware wegen der Witterungsverhältnisse vor und während der Ernte nicht sehr haltbar war. Setzte an einem Orte eine geringfügige Befestigung des Marktes ein, wurden sofort große Mengen dorthin verladen, so daß eine kleine örtliche Besserung nicht von langer Dauer war. Über die Verwertung der Überschüsse herrschte Unklarheit. Man sah jedoch ein, daß man derartige Werte nicht einfach umkommen lassen könne. Um den Kartoffelmarkt zu stützen, wollte die Regierung eine Kartoffelvalorisation vornehmen, d. h. sie wollte den geschätzten Überschuß aus dem Markte ziehen und in der Form von Kartoffelerzeugnissen solange aufbewahren, bis er zu günstigen Preisen abzusetzen wäre. Zu

---

[25]) Erzeugerpreis waggonfrei märkischer Station.

[26]) Kartoffelzeitung vom 18. April 1926. Artikel: Zur Liquidation der Kartoffelernte des letzten Erntejahres.

diesem Zwecke knüpfte das Reichsministerium für Ernährung und Landwirtschaft mit den Spitzenorganisationen des deutschen Kartoffelstärkegewerbes Verhandlungen an, die jedoch zu keinem Resultat führten, da es sich inzwischen herausstellte, daß eine Stützung nicht mehr nötig war. Die Landwirtschaft war auf den für sie einzig möglichen Ausweg der Verfütterung verfallen, um damit wenigstens eine einigermaßen befriedigende Verwertung ihrer Kartoffeln zu erhalten. Dabei sind in hohem Maße auch gelbfleischige Kartoffeln verfüttert worden. Exakte Zahlen über die in dieser Zeit verfütterten Kartoffeln liegen nicht vor; man mußte jedoch feststellen, daß die Vorratsmenge erheblich überschätzt worden war. In den Monaten vor dem Erscheinen der Frühkartoffeln setzte eine kräftige Hausse für Speisekartoffeln ein, die sogar die Restbestände der Saatkartoffeln noch als Speiseware Verwendung finden ließ. Es trat eine spürbare Knappheit an gelbfleischigen Kartoffeln ein, so daß teilweise auf weiße Sorten zurückgegriffen werden mußte, die sich deshalb auch im Preise erholten. Im Juni, dem letzten Monat, in dem die Preise für alte Kartoffeln notiert werden, waren gelbfleischige Sorten in Berlin wieder auf 2.96 RM gestiegen. Die hohen Julipreise (1926 in Berlin 5.66 RM für 50 kg) erklären sich daraus, daß es sich um Frühkartoffelpreisnotierungen handelt, die höher liegen als die Preise für alte Kartoffeln. Neben den neuen Kartoffeln gibt es im Juli auch noch alte, die, wenn auch in geringen Mengen, bei guter Qualität auf dem Markt noch Absatz finden. Man kann jedenfalls nicht auf ein starkes Anziehen der Preise, auf eine Marktbefestigung usw. schließen, wenn man die Juni- und Julipreise nebeneinander sieht, sondern muß sich immer darüber klar sein, daß die Ware, die in diesen beiden Monaten den Notierungen zugrunde liegt, aus zwei verschiedenen Ernten stammt. Da jedoch in den Viertejahrsheften ab Juli nur Preise für Kartoffeln neuer Ernte veröffentlicht werden, und nicht angegeben ist, von welchem Zeitpunkt ab es sich nicht mehr um Frühkartoffeln handelt, muß die Preisbewegung der Frühkartoffeln leider unberücksichtigt bleiben. Man könnte nur vermuten, daß bis zur Spätkartoffelernte im Herbst frühe Sorten auf den Markt gekommen sind, jedoch überdecken sich die Erscheinungszeiten von Früh- und Spätkartoffeln genau so, wie es noch Kartoffeln alter Ernte gibt, wenn bereits die ersten der neuen Ernte gehandelt werden. Für unsere Untersuchungen haben die Preise der Monate Juli-September nur insoweit Interesse, als sie den rekurrenten Anschluß der späteren Preise an sie zeigen.

Die Schätzungen der Spätkartoffelernte des Jahres 1926 ließen überall einen starken Rückgang der Erträge gegenüber 1925 vermuten. Man stützte sich bei diesen Schätzungen besonders auf die ungünstige Niederschlagsverteilung — in der ersten Zeit zu trocken, in der Ansatzperiode zu feucht — und auf die Überschwemmungen, von denen weite Erzeugergebiete heimgesucht worden waren, und die ebenfalls auf die Kartoffelernte von nachteiligem Einfluß waren. Der Herbstmarkt

stand also von Anfang an unter dem Eindruck einer gewissen Knappheit, der ohne weiteres zu höheren Preisen gegenüber dem Vorjahr führen mußte. Unterstützt wurde diese preisbeständige Tendenz durch saubere, gut sortierte Lieferung der Landwirte. Sowohl die Händler als auch die Konsumenten waren bereit, „für saubere Ware gutes Geld" anzulegen. Nach Beginn der Ernte machte sich die Richtigkeit der Ernteschätzung immer mehr bemerkbar, und bis Mitte Oktober war der Markt beständig; Schwankungen und Depressionen wie im vorhergehenden Jahre kamen höchstens in kleinerem Umfange an einzelnen Plätzen vor. So trafen am 27. 10. 1926 auf den Berliner Güterbahnhöfen 192 Waggons ein, zu denen noch 291 standgeldpflichtige kamen. Ein ähnlicher Eingang und Bestand an standgeldpflichtigen Wagen war am nächsten Tage vorhanden [27]). Diese Mengen hatten jedoch nur einen Stillstand der Aufwärtsbewegung der Preise zur Folge, der vom Handel mit Befriedigung begrüßt wurde. Hinzu kam, daß, wie jedes Jahr, Ende Oktober / Anfang November die Nachfrage gegenüber Mitte Oktober nachließ, da bis dahin die Wenigen, die überhaupt noch einkellern, ihren Wintervorrat angeschafft hatten. Außerdem ist kurz nach der Ernte das Angebot am größten, da zu dieser Zeit selbst bei knappen Ernten genügend Ware vorhanden ist. Trotzdem haben sich im November die Preise gehalten, der Durchschnittspreis für November (Berlin 3,49 RM.) lag sogar noch höher als der Oktoberpreis (3,27 RM.), eine Erscheinung, die übrigens nicht nur in Berlin und Frankfurt a. M., sondern an sämtlichen deutschen Plätzen für gelbfleischige Kartoffeln festzustellen ist. Der Winter 1926/27 war ziemlich mild, in der Versorgung der Verbraucherzentren trat deshalb keine Stockung ein. Sowohl der Handel als auch die Landwirtschaft standen jedoch unter dem Eindruck einer quantitativ und qualitativ schlechten Ernte, die Preise zogen daher immer mehr an. Selbstverständlich kamen geringe Preisschwankungen innerhalb der einzelnen Monate vor, die auf das wechselnde Angebot, die veränderliche Nachfrage, auf Kaufunlust usw. zurückzuführen waren, trendmäßig ist jedoch bis zum Ende der Notierungen alter Ernte (Juni) ein stetiges Steigen zu beobachten. Verstärkt wurde die feste Tendenz des Marktes durch das Fernhalten oder wenigstens die Erschwerung der ausländischen Einfuhr. Ab 15. Februar betrug der autonome Zollsatz statt wie bisher (ab 1. 8. 1926) 0,50 RM. je dz 4 RM.; Polen gegenüber wurde er als Kampfzoll sogar auf 5 RM. festgesetzt und zwar bis zum 31. Juli. 4 RM Zoll wurden den übrigen Ländern gegenüber bis zum 31. 3. erhoben, ab 1. April waren nur 1,50 RM. von den meistbegünstigten Staaten zu entrichten. Auf dem Markt waren gelbfleischige Kartoffeln kaum noch zu erhalten, die Konsumenten griffen deshalb auf weiße und rote Sorten zurück, die damit auch besser im Preise wurden. Im Juni waren in Berlin 5,90 RM. für gelbe Ware notiert. Diese knappe Ernte hat der Landwirtschaft einen höheren Verdienst gebracht als die guten Ernten vor- und nachher.

[27]) Kartoffelzeitung v. 31. 10. 1626.

Günstiger waren die Aussichten der Ernte 1927. Aus allen Teilen des Reiches wurde sowohl quantitativ als auch qualitativ ein günstigeres Ergebnis als im Vorjahre erwartet. Das Brennrecht wurde für dieses Jahr von der Reichsmonopolverwaltung auf 100% und der Übernahmepreis auf 61 RM. festgesetzt. Die Landwirtschaft rechnete für sich auf Grund das Übernahmepreises einen Verwertungspreis der Kartoffeln von ungefähr 3,50 RM. pro Zentner aus, den sie ihrer Forderung auf dem Markte zugrunde legte. Das Ergebnis der Errechnung des Handels betrug allerdings nur 1,55 RM. pro Zenter [28]), so daß der Handel nicht gewillt war, die von der Landwirtschaft geforderten Preise zu zahlen, noch dazu, da diese schon höher lagen als 1,55 RM., die Erzeuger nach Ansicht des Handels ihre Kartoffeln also ganz gut bezahlt bekamen. Dazu setzte das Anwachsen des Angebotes ein, die Verbraucherzentren wurden überschwemmt mit Ware, die entladenen Waggons wurden täglich durch neu anrollende ersetzt, so daß eine Abnahme der bahnstehenden Wagen kaum festzustellen war. Von Berlin wurde gemeldet, „daß die Zufuhren dieser Woche den Markt zudeckten" [29]). Die im Juni erzielten Preise waren im Herbst nicht mehr zu bekommen, trotzdem wurde der Tiefstand des Jahres 1925 nicht erreicht. Man kann wohl sagen, daß die Preise (im September 3,07 RM., Oktober 3,52 RM., November 3,44 RM., Dezember 3,65 RM.) sowohl den Erzeuger als auch den Handel befriedigen konnten. Erst mit dem Nachlassen der milden Witterung befestigte sich der Markt wieder etwas, und die Preise zogen an, da bei dem plötzlichen Eintritt des Frostes erhebliche Mengen auf dem Transport erfroren waren. Diese wurden in den nächsten Tagen bei wärmerem Wetter durch neue Zufuhren ersetzt, ohne daß dadurch die erhöhten Preise wieder auf ihren alten Stand zurückgingen. Auch im Januar/Februar war das Geschäft sehr schleppend, die Preise gaben gegenüber der Dezembernotierung nach. Im Laufe des Monats März tauchten Gerüchte auf, daß eine Erhöhung des Brennrechtes bevorstände. Den Erzeugern war damit die Aussicht einer weiteren Verwertungsmöglichkeit ihrer Ernte gegeben, die sie veranlaßte, das Angebot zurückzuhalten, noch dazu, da man den Bedarf an Speisekartoffeln bis zur nächsten Ernte für ziemlich erheblich hielt. Das mildere Wetter im April brachte jedoch die bei Eintritt warmer Witterung jedesmal auftretende starke Zufuhr zu den Verbrauchszentren, die man nach der Erhöhung des Brennrechtes auf 130% nicht erwartet hatte. Man hielt allgemein die Vorräte für noch sehr reichlich und wurde bei der Beurteilung der Marktlage erst wieder vorsichtig, als die Preisberichtsstelle beim deutschen Landwirtschaftsrat — allerdings ziemlich verspätet — die Zahlen der auf Grund ihrer Erhebung festgestellten Gesamtvorräte per 15. 3. 1928 veröffentlichte; diese betrugen 35,3% der Ernte [30]). Aus dieser

[28]) Kartoffezeitung vom 25. 9. 1927.
[29]) Kartoffelzeitung vom 23. 10. 27 (Marktbericht).
[30]) Kartoffelzeitung vom 29. 4. 28 (Gesamtübersicht über den deutschen Kartoffelmarkt.)

vorsichtigen Zurückhaltung entwickelte sich eine Geschäftsstille, wie man sie bisher im Frühjahr nicht gewohnt war, und die bis Mitte Mai anhielt. Dann erst setzte eine Belebung des Marktes ein, die unterstützt wurde durch den Ausfall der holländischen und belgischen Kartoffeln, deren Preise über unseren lagen und die daher in Deutschland nicht abgesetzt werden konnten. Die Preise, die bis dahin ziemlich stabil gewesen waren, zogen daraufhin wieder an, da es außerdem schien, als würde — ähnlich wie im Frühjahr 1926 — ein Mangel an gelben Sorten eintreten, die Mitte Mai aus einigen Gebieten nur noch in halben Ladungen abgegeben werden konnten. Diese Marktbefestigung hielt bis ungefähr Mitte Juni an, worauf die übliche Überschwemmung des Marktes mit nicht den Anforderungen entsprechender Ware einsetzte, die den Markt wieder abflauen ließ. Trotzdem hielten sich die Durchschnittspreise über 5 RM. (Berlin 5,01 RM., Frankfurt a. M. 5,88 RM.).

Bereits Ende August wurde von privater Seite die kommende Ernte auf 35—36 Millionen t geschätzt, eine Schätzung, die sich später als zu niedrig erwies. Die Erwartung einer geringen Mittelernte wirkte sich auf den Markt preisgestaltend aus, das Herbstgeschäft stand im Anfang ganz unter dem Einfluß eines wahrscheinlich etwas knappen Angebotes. Die erwarteten guten Preise verleiteten die Landwirtschaft zu dem Versuch, an der augenblicklichen Konjunktur möglichst viel zu verdienen und große Mengen auf den Markt zu werfen. So wurde besonders Berlin mit Ware überschüttet. Allerdings konnte der Berliner Markt auf die übrigen Märkte, die nicht in diesem Maße beliefert worden waren, nur geringen Einfluß ausüben. Ende September kam das Herbstkartoffelgeschäft allmählich in festere Formen, wobei die Befestigung vor allem von der Seite der Nachfrage ausging, die mit dem Eintritt kalten Wetters stärker wurde. Mit dem Einbringen der Ernte setzte auch eine starke Zufuhr nach den Verbraucherzentren ein, welche bei Nachlassen der Nachfrage ein Überangebot zur Folge hatte, dem die Preise nicht standhalten konnten. Nur gute einwandfreie Ware wurde noch gefragt und auch entsprechend bewertet. Im Laufe des Oktober war das Geschäft so schlecht, wie man es in früheren Jahren um diese Zeit noch nicht beobachtet hatte. Es mangelte vollständig an Nachfrage, da die Gewohnheit des Einkellerns immer weiter zurückgegangen war. Erst Ende November Anfang Dezember machte sich eine leichte Besserung der Marktlage bemerkbar, doch war das Geschäft immer noch sehr ruhig. Auch bei Eintritt von Frost hob sich das Geschäft nicht, da in den um die Verbraucherzentren liegenden Gebieten noch große Mengen vorhanden waren, die einen Mangel in der Versorgung nicht befürchten ließen. Der im Januar einsetzende Frost brachte ein Anziehen der Preise mit sich, aber auch eine Unsicherheit in den Markt wegen der ungewissen Höhe der Frostschäden, Der Höhepunkt der Preise wurde im März erreicht, um dann mit dem Beginn des wärmeren Wetter und der Zunahme der Anlieferungen immer

mehr abzubröckeln. Die Absatzschwierigkeiten steigerten sich derart, daß der Juni, der in früheren Jahren die höchsten Werte für alte Kartoffeln erzielte, im Jahre 1929 die niedrigsten Notierungen für Kartoffeln alter Ernte brachte. Während früher im Juli alte Kartoffeln nicht mehr unterzubringen waren, kamen 1929 derartige Mengen alter Speisekartoffeln in gutem Zustand auf den Markt, daß man sich an ein ähnliches Jahr nicht erinnern konnte. Für gut sortierte Ware zogen die Preise auch wieder an. Allerdings war das Geschäft mit alter Ware ungefähr Mitte Juli zu Ende, da sich die Frühkartoffeln immer mehr vorschoben.

Man erwartete eine mittlere Ernte für das Jahr 1929 und hoffte auf Preisbesserung. Diese Hoffnung allein hielt auch die Preise stetig, der Geschäftsgang war sehr schleppend. Die Preise bewegten sich ungefähr in derselben Höhe wie im Vorjahre. Die Schätzungen von landwirtschaftlicher Seite, die von einer schlechten Ernte redeten, wurden durch die im Oktober üblichen Kartoffelschwemmen in den Großumschlagsplätzen widerlegt. Die geringen Preise veranlaßten die Produzenten, ihre Ware zurückzuhalten. Da bei schleppendem Geschäftsgang die Preise nicht anzogen, war sogar im Dezember, als bereits Frostgefahr bestand, keine Abgabefreudigkeit der Landwirte zu bemerken. Begrenzt wurde die Preiserhöhung für gelbe „Industrie" im Westen durch die holländische und belgische Einfuhr, da die Holländer und Belgier zu 3,30 RM. frei Ruhr ausreichende Mengen anboten. Eine kurze Befestigung des Marktes kam um Neujahr zustande, als nach kurzem Frost eine stärkere Nachfrage einsetzte. Dieser kleinen Besserung folgte starkes Abflauen des Marktes. Der westdeutsche Teil des Marktes hatte sich dabei aus dem Gesamtgebiet in der Art herausgelöst, daß er in seiner Versorgung vollkommen unabhängig von der Lage des übrigen Deutschland war, sein Bedarf wurde von dem Angebot Hollands und Belgiens gedeckt. Die Absatzschwierigkeiten wurden verstärkt durch die am 15. 2. eintretende Zollermäßigung. Die Konkurrenz Hollands und Belgiens wurde so mächtig auf den westlichen Märkten, daß es deutschen Erzeugergebieten unmöglich war, dort einige Ware unterzubringen. Das Frühjahr, das früher erfahrungsgemäß eine Besserung der Marktlage brachte, war in diesem Jahre ohne die gewünschte Belebung; wohl war spürbar, daß der Tiefpunkt der Krise im Februar überwunden war, doch entsprach die allmählich stetig gewordene Tendenz nicht den Erwartungen. Die Hauptursache der Entwicklung dieser Tendenz ist wahrscheinlich in den gesetzgeberischen Maßnahmen zum Schutze der Landwirtschaft (Ermächtigungsgesetz für Zollerhöhungen usw.) zu suchen. Unterstützt wurde die Stetigkeit durch die am 16. April in Kraft getretene Zollerhöhung, die sich in erster Linie im Westen auswirken konnte; es herrschte jedoch auch in den anderen Gebieten knappes Angebot, das zurückgehalten wurde, um höhere Preise durchzudrücken, und mäßige Nachfrage, da der Bedarf noch keineswegs dringlich war. Gegen Ende Mai

setzte sich noch einmal eine Preissteigerung durch, unter dem Einfluß der von Woche zu Woche fortschreitenden Verknappung des Angebots. Diese Preissteigerung wurde bald abgestoppt durch die Weigerung der letzten Konsumenten, diese überhöhten Preise zu zahlen. Die Konsumenten nahmen bei den hohen Preisen für „Industrie" andere Sorten (rote) williger auf, schließlich nahm die Konkurrenz der italienischen Frühkartoffeln auch derart zu, daß sie zu günstigeren Preisen zu beziehen waren als alte Kartoffeln. Die zweite Juniwoche brachte dann den vom Handel nicht ganz unerwarteten Rückschlag für gelbe Speisekartoffeln, da bei den höheren Preisen auch sofort stärkere Zufuhren einsetzten, die einen Preissturz herbeiführten. Das Geschäft in alten Kartoffeln ging damit seinem Ende zu.

Der Markt für die Ernte des Jahres 1930 brachte im Herbst kein den Handel befriedigendes Geschäft. Anfang September herrschte eine ziemliche Unklarheit vor allem auf dem Fabrikkartoffelmarkte, die auf die Stützungsmaßnahmen der Reichsregierung für Kartoffelflocken zurückzuführen war. Die von der Kartoffelflockenzentrale gezahlten Preise von 9 Pf. je Stärkeprozent konnten sich auf dem freien Markt nicht halten und waren, nachdem die durch die Stützungsaktion vorgesehenen Mengen verkauft waren, nirgends mehr zu erzielen. Die auf dem Speisekortoffelmarkt erwartete Entlastung trat ebenfalls nicht ein, der Markt zeigte im Gegenteil dieselben Schwankungen wie in den vorhergehenden Jahren, und besonders Berlin hatte unter den Oktoberschwemmen zu leiden. Wenn die Stützungsaktion auch nicht zu einer Preissteigerung führte, so hat sie doch sicher ein noch stärkeres Angebot verhindert; ein gewisser Erfolg ist ihr also nicht abzusprechen. Begrenzt wurden die Stützungsmaßnahmen von der allgemeinen Kapitalknappheit einerseits und von den infolge der reichlichen Ernten im Übermaß vorhandenen Kartoffelvorräten andererseits, die bei den zur Verfügung stehenden beschränkten Mitteln eben nicht restlos aus dem Markt gezogen werden konnten. Erfaßt wurden nur etwa 7—7,5% der Ernte [31]). Die Absatzlage wurde Ende Oktober so schlecht, daß an manchen Orten die Kartoffeln überhaupt nicht geerntet wurden, da die Preise die Ernte- und Verladekosten nicht mehr deckten [32]). Eine geringfügige Aufwärtsbewegung trat nur im November ein, als das Angebot infolge der schlechten Preise zu knapp geworden war. Während des Winters kamen nur kleinere Schwankungen vor, die erst im März zu einer Besserung der Preise führten. Daneben machte sich ein ziemlich lebhafter Export bemerkbar, der zur Entlastung des deutschen Marktes beitrug. Im April setzte eine Haussebewegung ein, die auf verschiedene Faktoren zurückging. Neben dem schon erwähnten verstärkten Export wirkte die neue Kartoffelflockenstützungsaktion, die zwar nur ein wenig großes Gebiet der Kartoffelbewirtschaftung um-

[31]) Kartoffelzeitung vom 18. 4. 31 (Die Marktlage).

[32]) Kartoffelzeitung vom 8. 11. 30: Gesamtübersicht über den deutschen Kartoffelmarkt.

faßte, aber durch die Beendigung der Unsicherheit über den Umfang dieser Aktion die früher betonte Zurückhaltung der Produktion abschloß und damit ein Spannungsmoment vom Markt entfernte. Weiterhin hatte die Erhöhung des Brennrechtes von 70 % auf 80 % eine starke psychologische Wirkung, ferner waren bedeutende Mengen durch Verfütterung bzw. Einsäuerung aus dem Verkehr gezogen; die Verfütterung wurde durch die niedrigen Preise der Speisekartoffeln für die Landwirtschaft rentabler. Das Angebot schrumpfte im März auch durch den Kälterückfall außerordentlich zusammen und zwar gerade in dem Augenblick, als die Kellerbestände der Konsumenten zu Ende gingen. Nach geringem Abflauen des Marktes entwickelte sich im Mai nochmals eine Hausse, von der nur die gelbfleischigen Sorten erfaßt wurden, und die in dem immer größer werdenden Mangel an gelben Kartoffeln begründet war, aber bereits Mitte Mai wieder zusammenbrach. Die Preise für gelbfleischige Ware hielten sich aber trotzdem, da die Nachfrage durch die knappen Vorräte kaum gedeckt werden konnte. Aus diesen gesteigerten Anforderungen entstand im Juni nochmals eine Hausse, die auf den Westen des Reiches beschränkt war. Bis zum Abklingen des Geschäftes in alten Kartoffeln (Ende Juni) hatten die Preise die Höhe von 5,35—5,65 RM. erreicht.

Der Spätkartoffelmarkt des Jahres 1931 wurde unter großer Ungewißheit eröffnet, da über eine eventuell wiederholte Kartoffelmarktstützung seitens der Regierung nichts bestimmtes zu erfahren war. Verschlechtert wurde die Lage durch die ungünstige Witterung, welche die Ernte stark verzögerte; dem Mangel an Angebot entsprach jedoch auch ein Mangel an Nachfrage, so daß bei sehr gedrückten Preisen kein Geschäft zustande kommen konnte. Im Laufe des Oktober entwickelte sich eine festere Stimmung am Kartoffelmarkt, die sich in vorsichtiger Haltung sowohl des Handels als auch der Produzenten äußerte. Der Grund dieser Zurückhaltung waren die Undurchsichtigkeit der politischen Verhältnisse und die allgemeine wirtschaftliche Depression. Eine Sonderstellung nahm wiederum der Berliner Markt ein, der infolge überreichlicher Zufuhren — oft sehr minderwertiger Ware — eine sehr gedrückte Lage auswies. Die gesteigerten Anforderungen von Großverbrauchern und die beginnende Einkellerung hatten inzwischen im Westen eine Aufwärtsbewegung ausgelöst, da der erhöhten Nachfrage kein hinreichendes Angebot gegenüber stand. So wurde am 19. 10. 1931 „Industrie" in Frankfurt a. M. mit 2,40 RM. notiert[33]). Bei der nun folgenden Preisschwächung hat abermals Berlin dank zu großer Anfuhren die niedrigsten Preise. In den übrigen Gebieten sind Schwemmen trotz der 46 Millionen t Ernte nicht so stark vorgekommen wie in früheren Jahren. Ihre Erklärung findet diese Erscheinung in den Auswirkungen der Stützungsmaßnahmen betr. Flocken, Stärke und Spiritus, sowie in der geringen Futtergetreideernte dieses

[33]) Kartoffelzeitung vom 24. 10. 1931.

Jahres, die bei hohen Futtermittelpreisen die Landwirtschaft zu einer stärkeren Verfütterung von Kartoffeln veranlaßte. Gehalten wurde die Lage auf dem Inlandsmarkt durch den Export nach England, der von Oktober bis Januar anhielt und stark zur Entlastung des deutschen Marktes beitrug. Während der ersten Monate des Jahres 1932 war der Markt ruhig, lediglich der Anfang Februar einsetzende Frost brachte ein geringes Steigen der Preise. Im übrigen verhinderten Absatzschwierigkeiten bei steigendem Angebot auch im März eine Besserung der Marktverhältnisse.

b) Die tatsächliche Auswirkung der preisbestimmenden Faktoren auf die Kartoffelpreise.

Nachdem so kurz die Preisbewegung der Kartoffeln in den letzten Jahren geschildert worden ist, soll versucht werden, an Hand von Nebeneinanderstellungen der früher angegebenen Preisbestimmungsgründe und der tatsächlichen Preise die Zusammenhänge der Preisfaktoren mit den Preisen zu erweisen. Bei der Bildung der Korrelationsreihen darf nicht übersehen werden, daß diese selbst bei übereinstimmendem Verlauf keinen zwingenden Schluß zulassen in der Art, daß mit dieser Übereinstimmung der Kausalzusammenhang voll und ganz aufgedeckt worden ist. Man kann nur sagen, daß ein gewisser kausaler Zusammenhang zwischen den betreffenden Erscheinungen besteht.

Als einen der ersten und wichtigsten Faktoren hatten wir den Ernteausfall bezeichnet und gesagt, daß der Preis um so niedriger sein müsse, je höher die Ernte ausfiele. Eine kurze Überlegung wird uns zeigen, daß eine Nebeneinanderstellung der Jahreserträge und der Durchschnittspreise uns nicht sagen kann, ob dieser Zusammenhang wirklich besteht. Dieser Gegenüberstellung kann deshalb kein großer Wert beigemessen werden, weil die Durchschnittspreise sich auf das Kalenderjahr, die Ernte sich dagegen auf das Erntejahr, das mit dem Kalenderjahr nicht übereinstimmt, bezieht. Einen Zusammenhang daraus ablesen zu wollen, ist infolgedessen unmöglich, denn für Korrelationsreihen ist es erforderlich, daß sie denselben Zeitabschnitt umfassen. Außerdem ist nicht zu vergessen, daß ein Jahresdurchschnittspreis ein sehr roher Maßstab ist und die von uns nicht behandelten Frühkartoffelpreise mit berücksichtigt.

Ein besseres Bild werden die von der Preisberichtsstelle beim Deutschen Landwirtschaftsrat herausgegebenen „Statistischen Meldungen zur Beurteilung landwirtschaftlicher Konjunkturen" ergeben. Diese Erhebungen erfassen per 15. des betr. Monats 1. die Gesamtvorräte der Ernte in erster Hand und 2. die zum Verkauf verfügbaren Vorräte in erster Hand. Ein Vergleich mit den vom Statistischen Reichsamt veröffentlichten Monatspreisen ist eher möglich, obgleich auch hier die gegenüberstehenden Reihen mit der nötigen Vorsicht auszu-

werten sind. Die vorsichtige Beurteilung ist erforderlich, weil die Erhebungen nur die Gesamtvorräte erfassen, also keine Auskunft über die Vorräte in den einzelnen Sorten geben. Auch werden die Vorräte nicht nach den einzelnen Verwendungszwecken getrennt aufgeführt. Ferner werden die Ergebnisse dieser Erhebungen immer erst ungefähr drei Wochen nach dem Stichtag veröffentlicht. Leider werden diese Erhebungen auch erst seit 1927 vorgenommen, sie bilden aber die einzige Möglichkeit, das vorhandene Angebot zu erfassen. Für unsere Zwecke kommen dabei nur die zum Verkauf verfügbaren Mengen in Frage, da die übrigen Vorräte, welche die Erzeuger in ihren Betrieben verwerten, den Markt nicht beeinflussen und keine Auswirkungen auf den Preis haben können. Die Preise sind unter sich auch nur bis zum Jahre 1930 vergleichbar, da sie nur bis dahin den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches entnommen worden sind. Die Zahlen für 1931 und 1932 sind Mittelwerte der Notierungen der Landwirtschaftskammer zu Berlin, sie geben wohl ein Bild des Preisverlaufes im Jahre 1931/32, können aber nur mit großer Vorsicht zum Vergleich mit den Zahlen der vorhergehenden Jahre verwendet werden.

Zum Verkauf verfügbare Kartoffelvorräte in erster Hand.

Datum	Menge in t	Datum	Menge in t
		15. 9. 1927	17.610 950
		15. 10. 1927	12.767.000
		15. 11. 1927	9.249 550
15. 12. 1926	4.174.100	15. 12. 1927	7.397.350
15. 1. 1927	3.573.570	15. 1. 1928	6.496 150
15. 2. 1927	3.033.030	15. 2. 1928	5.257.000
15. 3. 1927	2.192.190	15. 4. 1928	4.168.050
15. 4. 1927	570.570	15. 4. 1928	1.727.300
15. 5. 1927	180.180	15. 5. 1928	488.150
15. 9. 1028	20.923.383	15. 9. 1929	19.116.729
15. 10. 1928	17.374.249	15. 10. 1929	11.462.022
15. 11. 1928	10.399.788	15. 11. 1929	8.015.400
15. 12. 1928	8.748.928	15. 12. 1929	6.532.551
15. 1. 1929	7.841.110	15. 1. 1930	5.811.165
15. 2. 1929	6.815.385	15. 2. 1930	4.849.317
15. 3. 1929	5.406.239	15. 3. 1930	4.047.770
15. 4. 1929	3.426.127	15. 4. 1930	2.084.004
15. 5. 1929	1.062.994	15. 5. 1930	641.232
15. 9. 1930	21.806.837	15. 9. 1931	16.404.502
15. 10. 1930	15.165.878	15. 10. 1931	12.416.059
15. 11. 1930	10.879.869	15. 11. 1931	8.730.727
15. 12. 1930	8.477.820	15. 12. 1931	7.414.537
15. 1. 1931	6.829.355	15. 1. 1932	6.317.712
15. 2. 1931	5.604.781	15. 2. 1932	5.484.125
15. 3. 1931	4.144.712		
15. 4. 1931	1.507.168		
15. 5. 1931	235.495		

Bei der Gegenüberstellung der Vorräte und der Preise zeigen nur die Jahre 1927 und 1931, daß mit den geringer werdenden Vorräten

die Preise steigen. In den übrigen Jahren sind die Preise trotz fallender Vorratsmengen stetig, im Jahre 1929 fallen sie sogar bis Juni. Vergleicht man jedoch die absoluten Zahlen der zum Verkauf verfügbaren Vorräte in den einzelnen Jahren, so zeigt sich, daß die Vorräte wohl jedes Jahr bis zum Mai immer mehr fallen, daß in den verschiedenen Jahren die noch vorhandenen Mengen an den Stichtagen verschieden groß sind. So waren am 15. April 1928 dreimal, am 15. April 1929 sechsmal und am 15. April 1930 viermal soviel Kartoffeln vorhanden wie am 15. April 1927. Da der Handel die unterzubringende Menge nach früheren Erfahrungen schätzt, weiß er ganz genau, daß im Frühjahr derartige Vorräte nur mit großen Schwierigkeiten untergebracht werden können, und Absatzschwierigkeiten bedeuten für den Kartoffelhandel immer starke Preisrückgänge. Ein Zusammenhang zwischen der Angebotsmenge und den Preisen besteht also tatsächlich, je höher die Vorräte sind, um so niedriger ist der Preis.

Über die im Wege der Verfütterung verwerteten Kartoffeln kann man keine Zahlen angeben. Es ist nur möglich, die Bewegung des Schweinebestandes zu verfolgen und aus diesem die Möglichkeit einer Entlastung des Kartoffelmarktes herzuleiten. Dabei ist aber nicht gesagt, daß bei hohem Schweinebestand auch eine entsprechend starke Verfütterung von Kartoffeln stattfindet, da eine große Anzahl Schweine mit anderen Futtermitteln gemästet wird. Außerdem macht sich ein hoher Schweinebestand kurz nach der Ernte kaum bei der Preisbildung bemerkbar, da in diesem Moment reichlich Kartoffeln zur Verfügung stehen und sich eine Verknappung des Angebotes durch die Verfütterung erst später bemerkbar machen kann. Verschärfend auf die Krise wirkt sich natürlich ein niedriger Schweinebestand dann aus, wenn er mit hohen Vorräten zusammentrifft, wie es im Frühjahr 1929 der Fall war, wo bei einem Absinken von 20,1 Millionen Stück am 1. 12. 1928 auf nur 16.8 Millionen Stück am 1. 6. 1929 in den Frühjahrsmonaten wie oben gezeigt, zeitweise sechsmal soviel Kartoffeln zum Verkauf zur Verfügung standen wie im Frühjahr 1927. Für den Vergleich der Schweinebestände kann man nur den Bestand per 1. 12. 1926 angeben, da damals die Schweinezählungen noch nicht halb- bzw. vierteljährlich vorgenommen wurden. Diese Zahl (19.4 Millionen Stück) dürfte sich in den folgenden Monaten nicht allzu stark geändert haben, so daß zu knappen Vorräten ein höherer Bestand an Schweinen kam; beides vereint, wirkte natürlich auf die Absatzlage und damit auf die Preisgestaltung ganz anders ein als die Kombination im Frühjahr 1929.

Über die der Trocknung und der Stärkefabrikation zugeführten Mengen werden vom Statistischen Reichsamt keine Angaben veröffentlicht, die Auswirkung dieser Faktoren kann damit zahlenmäßig nicht belegt werden; außerdem machen sie nach den Schätzungen über die Verwertung der deutschen Kartoffelernte nur einen geringen Prozentsatz der Gesamternte aus, wie die Brennerei allerdings auch. Für die Brennerei ist es aber möglich, auf Grund von Veröffentlichungen im

Statistischen Jahrbuch Zahlenunterlagen zu bringen. Einen rohen Maßstab der durch die Brennereien aus dem Markt gezogenen Kartoffeln gibt das von der Reichsmonopolverwaltung zugestandene Brennrecht. Damit ist nur eine rohe Berechnungsgrundlage für die von den Brennereien wahrscheinlich benötigten Kartoffelmengen gegeben.

Wie ungenau diese Berechnung wäre, zeigt uns die Nebeneinanderstellung des Brennrechtes und des tatsächlichen Rohstoffverbrauches. Das Jahr 1928/29 mit einem Brennrecht von 100 % hat den stärksten Verbrauch, die verwerteten Mengen übersteigen die des Jahres 1927/28, in dem das Brennrecht wenigstens teilweise auf 130 % festgesetzt worden war. Das Jahr 1927 wird im Rohkartoffelverbrauch der Brennereien sogar noch von dem Jahr 1925/26 mit nur 70 % Brennrecht übertroffen. Das zeigt deutlich, wie ungenau und unzureichend es ist, wenn man das von der Reichsmonopolverwaltung zugestandene Brennrecht als Berechnungsgrundlage für den Verbrauch der Brennereien und für die sich daraus ergebende Marktentlastung verwenden will.

Wichtiger sind die Zahlen des tatsächlichen Verbrauchs an Rohkartoffeln, sie sind in den einzelnen Wirtschaftsjahren (1. 10.—30. 9.) folgende [34]):

1925/26	1.503.614 t
1926/27	655.784 t
1927/28	1.443.810 t
1928/29	1.875.913 t
1929/30	1.601.992 t

Man kann diese Mengen ebenso schlecht in eine Beziehung zu den Preisen bringen, da man die Mengen des Wirtschaftsjahres, das mit dem Kalenderjahr nicht übereinstimmt, nicht mit den Durchschnittspreisen des Kalenderjahres zusammenstellen kann.

Klar zu Tage liegen die Zusammenhänge zwischen Sorte und Preis; an allen deutschen Plätzen werden die gelbfleischigen Sorten höher bewertet als die weißen und roten. Die Berliner Notierungen zeigen dasselbe Bild wie die übrigen deutschen Notierungen, sofern an dem betr. Platze überhaupt mehrere Sorten notiert werden. Die Gründe — Änderung der Konsumrichtung — habe ich weiter oben schon behandelt.

Die Auswirkungen der Fracht auf die Preisbildung sind zu ersehen aus einem Vergleich der Preise in den Überschußgebieten mit denen der Zuschußgebiete, wobei, da die Erscheinung jedes Jahr wiederkehrte, gleichgültig ist, welches Jahr wir der Betrachtung zugrunde legen. Als Zuschußgebiete hatten wir vor allem Westfalen und die Rheinprovinz herausgestellt, also westliche Gebiete; für den Westen würden als Notierungsorte vielleicht Köln und Frankfurt a. M. in Frage kommen, während als Vertreter der Überschußgebiete Berlin (für Brandenburg) und Breslau (für Schlesien) mit den Notierungen „Erzeugerpreise“ ge-

[34]) Statistisches Jahrbuch für 1931, S. 127.

wählt werden sollen. Stellen wir für das Jahr 1929 die Preise für gelbfleischige Kartoffeln an diesen vier Orten nebeneinander:

	Berlin	Breslau	Köln	Frankfurt a/M.
Januar:	2.94	—	3.49	3.34
Februar:	—	—	4.25	—
März:	3.97	—	4.63	4.38
April:	3.15	—	4.16	3.76
Mai:	2.86	2.77	3.49	3.50
Juni:	2.33	2.60	2.91	3.43
Juli:	4.80	—	—	4.58
August:	3.08	—	—	3.38
September:	2.64	—	3.33	3.00
Oktober:	2.60	2.00	3.23	2.95
November:	2.63	2.00	3.29	3.13
Dezember:	2.68	2.00	3.31	3.50

Diese Aufstellung zeigt in sämtlichen Monaten einen niedrigeren Preisstand der Überschußgebiete mit Ausnahme des Monates Juli, in dem Berlin eine höhere Notierung als Frankfurt a. M. ausweist. In diesem Monat handelt es sich jedoch um Frühkartoffeln, bei denen in diesem Monat die westlichen Gebiete bzw. Holland und Belgien die Rolle der Überschußgebiete spielen. Für Frühkartoffeln ist Berlin im Juli Zuschußgebiet, d. h. es kann seinen Bedarf nicht aus der Produktion der Umgebung decken, sondern muß auf die westlichen Frühkartoffelgebiete zurückgreifen, liegt damit also für den Bezug von Frühkartoffeln frachtungünstiger als z. B. Frankfurt a. M., womit diese höhere Notierung erklärt ist. Ob die Unterschiede der Preise mit dem Frachtsatz identisch sind, kann nicht festgestellt werden, da man nicht nachkommen kann, woher der die Eigenerzeugung übersteigende Mehrbedarf bezogen wurde.

Der Zoll wirkt sich bei normalen und besonders bei schlechten Ernten in voller Höhe auf den Preis aus, falls das Ausland Überschüsse zum Export zur Verfügung hat. Die gute Ernte des Auslandes hat dort Preise zur Folge, die unter den unsrigen liegen und damit die Möglichkeit erfolgreicher Konkurrenz auf dem deutschen Markt bieten. Die Lage verschiebt sich in den einzelnen Jahren nach dem Ausfall der Ernte, bei guten Ernten ist unter der Herrschaft der niedrigen deutschen Preise für das Ausland der Export nicht rentabel, eventuell sogar unmöglich. So konnte Polen im Oktober/November 1927 trotz des Kampfzolles erhebliche Mengen einführen, da der polnische Preis beträchtlich unter dem deutschen lag. Als aber im Dezember/Januar die Preise in Polen anzogen, war infolge des Zolles eine Ausfuhr nach Deutschland nicht mehr möglich. Der Zoll wirkt also tatsächlich über den Umweg der Regelung der Einfuhr auf die Preise ein, allerdings sehr verschieden stark in den einzelnen Jahren; er wird begrenzt in seiner Wirkung von dem Ausfall der Ernten in den in Frage kommenden Ländern. Andererseits richtet sich der Zoll nach der jeweiligen Marktlage und wird in seiner Höhe festgesetzt nach dem bestehenden Verhältnis von Inlands- zu

Auslandspreis, so daß bald der Zoll, bald der bestehende Preis der primäre Faktor ist, der auf die Höhe des anderen bestimmenden Einfluß ausübt.

Vergleicht man die Zahl der Erwerbslosen zu den einzelnen Zeitpunkten mit den Kartoffelpreisen, so läßt sich kein Zusammenhang in der Art feststellen, daß mit sinkenden Erwerbslosenziffern gleichzeitig ein Sinken der Kartoffelpreise stattfindet und umgekehrt. Am deutlichsten wird dies bei der Betrachtung des Jahres 1927, in dem die Zahl der Erwerbslosen bis September dauernd fiel, während die Kartoffelpreise gerade in den Monaten der Verringerung der Erwerbslosen dauernd stiegen und im Juli ihren höchsten Stand erreichten. Dagegen zeigen die Preise in den Wintermonaten, in denen die Zahl der Erwerbslosen ständig wächst, normalerweise steigende Tendenz. Das zeigt deutlich, daß, wenn die Zahl der Erwerbslosen überhaupt einen Einfluß auf die Kartoffelpreise ausübt, dieser Einfluß nur sehr gering ist. Zu erklären ist diese Erscheinung damit, daß die Kartoffel als billigstes Nahrungsmittel auch dann noch gekauft wird, wenn das Einkommen stark zurückgegangen ist und auf allen anderen Gebieten der Lebenshaltung Einsparungen vorgenommen werden.

Erwerbslose in 1000.

(Aus Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 6. Jahrg. 1931, Heft 1—4. Zahlen bis 1928 geschätzt).

	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Januar	2.220	2.260	1.791	2.850	3.218	4.887
Februar	2.269	2.435	1.718	3.050	3.366	4.972
März	2.243	1.708	1.489	2.484	3.041	4.744
April	2.113	1.462	1.234	1.712	2.787	4.358
Mai	2.090	1.213	1.112	1.350	2.635	4,053
Juni	2.081	1.061	1.075	1.260	2.641	3.954
Juli	2.004	927	1.028	1.252	2.765	3.990
August	?	841	1.034	1.272	2.883	4.215
September	?	772	1.030	1.324	3.004	4.355
Oktober	?	787	1.164	1.557	3.252	4.623
November	1.790	1.117	1.569	2.036	3.699	5.060
Dezember	2.130	1.714	2.265	2.851	4.384	5.668

Man muß sich darüber klar sein, daß bei dem Zustandekommen der Preise immer mehrere Faktoren zusammenwirken, daß sich gewissermaßen aus den Stärkegraden der einzelnen Bestimmungsgründe ein Kompromiß bildet, in dem die Faktoren sämtlich berücksichtigt sind. Eine einzelne Korrelationsreihe wird deshalb auch keine alles erläuternde Erklärung geben, sondern man muß die einzelnen Bestimmungsgründe nebeneinander nach ihrer Stärke abwägen, wenn man die Schwankungen des Preises zu den einzelnen Zeitpunkten richtig verstehen will.

Schlußwort.

Wir hoffen, in Vorstehendem mit der Organisation des Kartoffelhandels, ohne den eine geordnete Versorgung der Zuschußgebiete nicht denkbar wäre, genügend vertraut gemacht zu haben. Wir glauben auch gezeigt zu haben, daß der Kartoffelhandel in bezug auf Unternehmerrisiko und Unübersichtligkeit des Marktes mit zu den schwierigsten Handelsgebieten gehört.

Die Preisentwicklung der Speisekartoffeln ist das wichtigste Moment für die Preisbildung auf dem Gesamtkartoffelmarkt. Neben den Saatkartoffeln, die nur in einer kurzen Periode gehandelt werden, erzielen sie die höchsten Preise und sind die rentabelste Verwertung der Kartoffelüberschüsse der Erzeuger. Aus den verschiedenen Sorten heben sich die gelbfleischigen heraus als diejenigen, die als Speisekartoffeln am höchsten bewertet werden.

In den letzten Jahren stand der Kartoffelabsatz unter dem Druck hoher Ernten, der Erlös für die Landwirtschaft und für den Handel war gering. Diese Absatzschwierigkeiten sollten der Landwirtschaft gezeigt haben, wie weit ihr die Grenzen des Anbaues gelbfleischiger Sorten gesteckt sind, und sollte sie warnen, gelbe Kartoffeln im Übermaße anzubauen, da die Verwertung der gelben Sorten, wenn sie nicht als Speisekartoffeln auf dem Markt untergebracht werden, infolge ihres verhältnismäßig geringen Prozentsatzes an Stärke nur mit bedeutend geringerem Gewinn, wenn nicht mit Verlust möglich ist.

Die infolge der reichlichen Ernten mit dem damit verbundenen Überangebot notwendig gewordenen Kartoffelmarktstützungen, die vor allem eine Entlastung des Marktes durch Verteilung des Angebotes auf mehrere Jahre vorsahen, können nur dann von Erfolg begleitet sein, wenn infolge einer oder mehrerer schlechter Ernten die durch Trocknung aus dem Markt gezogenen Mengen aufgebraucht worden sind. Bei schlechten Ernten werden Stützungsmaßnahmen vollständig überflüssig sein.

Es ist auch nicht zu erwarten, daß der Konsum so stark wächst, daß auch bei guten Ernten die gesamte Menge ohne Schwierigkeiten untergebracht werden kann. Über ein bestimmtes Maß hinaus läßt sich der Kartoffelverzehr nicht erhöhen, eine Reklame für den Mehrverbrauch von Kartoffeln kann deshalb auch nur sehr geringen Erfolg haben,

schon deshalb, weil die Geschmacksrichtung der Konsumenten sich heute mehr dem Gemüse zugewendet hat.

Der Vorteil, den der Frischkartoffelmarkt gegenüber dem Markt anderer Produkte z. B. Getreide hat, besteht darin, daß die Überschüsse an Frischkartoffeln nur ein Jahr den Markt beeinflussen, da sie dann, falls man keine Konservierungsmethoden angewendet hat, schnell verderben. Es besteht auf dem Speisekartoffelmarkt also immer die Aussicht, daß das nächste Jahr gesundere Verhältnisse bringt, daß sich die Absatzschwierigkeiten einer guten Ernte im nächsten Jahre nicht wiederholen. Es ist deshalb auch immer erst nach der Ernte zu entscheiden, ob sich wieder Stützungsmaßnahmen nötig machen.

Literatur.

Aereboe, Fr.: Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre. 5. Aufl. Berlin 1920.

Aereboe, Fr. u. Warmbold, H.: Preisverhältnisse landwirtschaftlicher Erzeugnisse im Kriege; in: Beiträge zur Kriegswirtschaft. Heft 6, Berlin 1917.

Behrendt, W.: Deutschlands Kartoffelversorgung und -verbrauch in Gegenwart und Zukunft. Berlin 1905.

v. Böhm-Bawerk, Eugen: Gesammelte Schriften. Leipzig 1924.

Cohn, Arthur: Verbände, Kartelle und Syndikate im Großhandel. Berlin 1919.

Deutsche Kartoffel-Handelsbedingungen des Kartoffelhandel-Schutzverbandes im Bunde Deutscher Rauhfutter-Fourage-, Kartoffel- und Gemüsehändler E. V. Gültig vom 1. Januar 1929. Delitzsch 1928.

Enquete-Ausschuß: Die Verschuldungs- und Kreditlage der deutschen Landwirtschaft in ihrer Entwicklung von der Währungsbefestigung bis Ende 1928. Berlin 1930.

Ders.: Die Verwertung der deutschen Kartoffelernten. Band 5, Berlin 1928; Band 6, Berlin 1930.

Ders.: Ladenhandel und ambulanter Handel mit Obst und Gemüse. Berlin 1929.

Esche, Dr. Ernst: Genossenschaft und Handel. Ein Beitrag zur Theorie der Genossenschaft. Veröffentlichungen des Seminars für Genossenschaftswesen und Handelskunde an der landw. Hochschule zu Berlin. Band 3. Berlin 1927.

Eulenberg, Franz: Die Preisbildung in der modernen Wirtschaft; in: Grundriß der Sozialökonomik, Band IV, 1. Tübingen 1925.

Frank, Dr. Martha: Die Kartoffel in der deutschen Volkswirtschaft. Berlin 1918.

Freiherr von Braun, Magnus: Die Absatzfrage, eine Zukunftsaufgabe der landwirtschaftlichen Genossenschaften. Vortrag. Neuwied 1929.

Hanau, Dr. Arthur: Die Prognose der Schweinepreise; in: Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 18, Berlin 1930.

Handbuch des Genossenschaftswesens in vier Bänden, herausgegeben in Gemeinschaft mit Prof. Dr. Jul. v. Giercke und Dr. Karl Hildebrand von Prof. Dr. Ernst Grünfeld. Halberstadt 1928.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl. Jena 1923; Artikel: Kartoffel von Jany.

Handbuch für den Kartoffelhandel; herausgeg. vom Einheitsverband des Deutschen Kartoffelhandels. Berlin 1926 u. 1930.

Hellauer, J.: System der Welthandelslehre; 1. Band. Berlin 1921.

v. Hermann, W.: Staatswissenschaftliche Untersuchungen. 2. Aufl. München 1874.

Hirsch, Julius: Der moderne Handel; in: GDS 5, 2. Tübingen 1925.
Hohenegg, Dr. Ernst: Die landwirtschaftl. genossenschaftl. Lagerhäuser in Bayern rechts d. Rheins. München 1925.
König, J.: Nahrung und Ernährung des Menschen. 12. Auflage, Berlin 1926.
Kranke, Willy: Organisation und Preisbildung im deutschen Kaffee-Großhandel. Diss. Halle 1928.
Kutzner, Fredy: Die deutschen Kartoffelzölle. Diss. Hamburg 1929.
Leist, Emil: Der internationale Kredit- und Zahlungsverkehr. Leipzig 1921.
Lustig, Leo: Großhandel und Übergangswirtschaft. Berlin 1918.
Obst, Georg: Das Bankgeschäft. Band 1. u. 2. Stuttgart 1930.
Parow, E.: Handbuch der Stärkefabrikation, 2. Aufl. Berlin 1928.
Paulsen, Andreas: Fließarbeit im Großhandel. Leipzig 1929.
Pintschovius, Karl: Der Großhandel im wissenschaftlichen Urteil. Berlin 1928.
Prion, W.: Der Zahlungs- und Kreditverkehr. Leipzig 1930.
Remy, Th.: Handbuch des Kartoffelbaues. 2. Aufl. Berlin 1928.
Ders.: Zur Förderung des zünftigen Frühkartoffelbaues, herausgeg. von der Kartoffelbauges. e. V. Heft 29 u. 32. Berlin 1927 u. 1929.
Ries, L. W. u. Nauck, H.: Die Kartoffelbestellung auf leichten Böden. Berlin 1930.
Sachverständigenordnung des Kartoffelhandel-Schutzverbandes im Bunde Deutscher Rauhfutter-, Fourage-, Kartoffel- und Gemüsehändler E. V. Gültig vom 1. Januar 1929, Delitzsch 1928.
Schiedsgerichtsordnung des Bundes Deutscher Rauhfutter-, Fourage-, Kartoffel- und Gemüsehändler E. V. Delitzsch 1928.
Schubert, Josef, F.: Der erfolgreiche Kartoffelbau. Graz 1923.
Sparr, Karl: Das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen in der Provinz Pommern. 3. Aufl. Stettin 1919.
Spruchsammlung des Obersten Schiedsgerichtes beim Einheitsverband des Deutschen Kartoffelhandels E. V. Berlin Heft 1—1927, 2 — 1928, 3—1929, 4—1930.
Thieß, Karl: Handel und Genossenschaften; in: Die Genossenschaft, Sammlung von Schriften und Vorträgen des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität Köln. 3. Heft. Halberstadt 1928.
Vogel, Dr. Adolf: Preisspannen im Kartoffelhandel; in: Berichte für Landwirtschaft. Berlin 1931.
Weber, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 3. Aufl. München und Leipzig 1930.
Werner, Dr. Hugo: Der Kartoffelbau nach seinem jetzigen rationellen Standpunkte. Berlin 1930.

Zeitschriften.

Deutsche landwirtschaftliche Presse. Jahrg. 1925—1930.
Kartoffel- und Fourage-Zeitung. Jahrg. 1922.
Der Kartoffelhandel. Jahrg. 1929—1931.
Kartoffel-Zeitung. Jahrg. 1925—1931.
Die Kartoffel. Jahrg. 1925 — Febr. 1932.
Mitteilungen der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft. Jahrg. 1925—1931.
Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands. Jahrgang 1925—1930.
Statistisches Jahrbuch f. 1931.
Statistische Meldungen zur Beurteilung landw. Konjunkturen. Jahrg. 1927 bis Febr. 1932.
Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches. Jahrg. 1926—1931.
Wirtschaftsdienst. Jahrg. 1925—1931.
Wirtschaft und Statistik. Jahrg. 1925—1931.
Zeitschrift für Spiritusindustrie. Jahrg. 1925—1931.
Akten der Landwirtschaftskammer für die Provinz Sachsen, Halle a. S.
Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung; 6. Jahrg. 1931, Heft 1—4.

Lebenslauf.

Am 18. Juli 1905 wurde ich als Sohn des Buchhalters Bruno Thoß in Leißling/Saale geboren. Nach dreijährigem Besuch (1911 bis 1914) der Volksschule zu Leißling kam ich Ostern 1914 nach Weißenfels, wo ich ein Jahr (1914/15) die Vorschule des Reformrealgymnasiums und vom Jahre 1915—1924 das Reformrealgymnasium besuchte, das ich Ostern 1924 mit dem Zeugnis der Reife verließ. Vom 1. April 1924 bis zum 30. September 1927 war ich im Hause der Commerz- und Privatbank A. G., Filiale Weißenfels/Saale, tätig. Im November 1927 ließ ich mich an der Universität zu Halle immatrikulieren und bestand hier im Oktober 1930 die Diplomprüfung für Volkswirte.

Die vorliegende Arbeit entstand unter der Anleitung von Herrn Prof. Jahn, dem ich an dieser Stelle für seine wertvollen Anregungen meinen verbindlichsten Dank aussprechen möchte.